

Тимур Сагдеев: мне нравится, когда растут дома

Было у отца три сына и все – строители. Это не сказка. Это была о Ринате Нурулловиче Сагдееве, всю жизнь возводившем дома, промышленные объекты и свою династию.

Сейчас каждый из детей Сагдеева возглавляет строительную фирму. Отец не считает это случайностью. Он учил сыновей уважать профессию и брать от жизни все. Младшему на день рождения преподнес в подарок саблю с памятной гравировкой: «Любви, удачи, счастья. И до Победы!». Обладатель символического клинка, продолжатель семейной династии, генеральный директор ОАО «РосФинСтрой Холдинг» Тимур САГДЕЕВ – сегодняшний гость «Иркутской губернии».

– Тимур, могло получиться так, что вы не стали бы строителем?

– Вряд ли. У меня родители инженеры-строители, работали на БАМе. То с мамой, то с папой я часто бывал на стройке. Видел, как воздвигаются объекты, как трудятся люди и техника. Мне нравилось наблюдать, как растут дома. До сих пор ловлю себя на мысли, что самое замечательное в нашей профессии – это видимый и осязаемый результат. Выбор жизненного пути был для меня очевиден. Я считаю, что строительство – самое что ни на есть мужское дело. Прививка уважения к этой благородной профессии сделана мне отцом в самом раннем детстве. Этот труд всегда ценили и будут ценить, потому что он несет людям добро.

– А чем занимались предыдущие поколения семьи Сагдеевых?

– Наши предки – казанские татары. Прадед мой считался помещиком, владел землей, за что и пострадал во время Гражданской войны. Когда его убили, у него только что родилась дочь, мать моего отца.

Мои бабушка и дедушка жили в Москве. Бабушка работала в облисполкоме, дед в подмосковном поселке Вербилки был директором фарфоровой фабрики, выпускавшей знаменитый гарднеровский фарфор. По рассказам знаю, что близкой подругой бабушки была жена маршала Рокоссовского, а дед дружил с Юрием Никулиным.

В 1952 году дед однажды не вернулся со службы. Когда бабушка, используя связи и вес, стала разыскивать мужа, ей сказали: «Забирай ребенка (моего отца) и в течение суток покинь Москву». Оказалось, что деда расстреляли как врага народа. К счастью, бабушка смогла найти силы, восстановить доброе имя семьи и даже вновь сделала партийную карьеру.

Что касается отца и мамы, то это вообще удивительная история двух судеб, огромной любви, титанического труда и суровых реалий нашей жизни. Я их очень сильно люблю. И вот уже год, как пишу о них книгу.

Также из родственников могу назвать известных ученых Рината и Роальда Сагдеевых. Роальд Зиннурович был директором Института космических исследований Академии наук СССР, в 1990 году уехал в Америку и, кстати, женат на внучке президента Эйзенхауэра.

– Богатая у вас родословная.

– У рода Сагдеевых – крепкий корень. Нас не берут ни болезни, ни жизненные трудности. В породе заложено быть победителями, не прогибаться под обстоятельствами. У меня самого непокорный характер. В школе, чтобы девочку завоевать, мог один против десяти драться или на спор с обрыва в реку прыгнуть.

Я как отец. Тот всегда спорил с руководством, говорил правду в глаза. Так и на БАМ попал: собрал бригаду человек сорок и рванул из теплого Ташкента в Северобайкальск. Работал бригадиром комплексной бригады, и если бы не очередной конфликт с партийным чиновником, получил бы звезду Героя Соцтруда.

– Вы росли трудным ребенком?

– Больших хлопот я родителям не доставлял. Правда, в пять лет умудрялся улизнуть из детского сада, прибежал в школу и садился за парту к брату – так хотел учиться. В шесть пошел в первый класс. Потом мечтал служить в десантных войсках. Не пришлось – в шестнадцать лет уже поступил в железнодорожный институт на факультет «Строительство железных дорог». Женился. Сейчас у меня двое детей, Алиночке – шесть лет, а Егору не так давно исполнился год.

– Интересно, сколько вам было лет, когда вы сдали свой первый объект?

– Девятнадцать. Мы выполняли заказы Нижнеудинского вагоноремонтного завода, «Транссибнефти», «Электросвязи». Объекты небольшие: строительство одноэтажных зданий, бетонной дороги для тяжелой техники, реконструкция кровли... Но для меня это были уже серьезные подряды. А вообще, где-то с семнадцати лет я начал интересоваться работой отца, смотреть чертежи, составлять сметы. Однажды отец уехал в командировку, за старших на стройке остались начальники участков, но так получилось, что фактически строительством управлял я. В восемнадцать уже заработал свой первый миллион. Правда, миллионы тогда были совсем другими.

– Тимур, первые деньги вы заработали в фирме отца. А когда образовалась ваша собственная компания?

– Да, первое время я работал у отца. Но со временем производственные отношения сложились таким образом, что наш бизнес разделился. Формальное выделение моего предприятия в отдельную структуру произошло в 2002 году, когда была зарегистрирована строительная компания «Универсал». Этот момент можно считать первой страницей в истории компании. Хотя, еще раз повторю, де-факто она уже несколько лет до этого существовала самостоятельно. А в прошлом году было создано ОАО «РосФинСтрой Холдинг». Под одним брендом объединились несколько строительно-ремонтных предприятий региона.

– Что изменилось за эти годы в вашей фирме?

– Много. Мы начинали с того, что выполняли некрупные заказы военных городков и гарнизонов, малых предприятий и частных предпринимателей. У нас было не много техники, машины и механизмы в основном брали в аренду.

Сегодня «РосФинСтрой Холдинг» хорошо знают на рынке. Объемы производимых холдингом работ превышают 300 миллионов рублей в год. Мы занимаемся возведением и ремонтом промышленных, коммерческих и жилых объектов, реставрационно-восстановительными работами, строительством автомобильных и железных дорог. Наши многолетние клиенты – это Российские железные дороги, «Транссибнефть», «Иркутскэнерго», Сбербанк, министерства, другие федеральные и областные структуры. Мы выступаем генподрядчиком во многих значимых проектах. Осуществляем полный цикл строительных работ: начиная со стадии проектирования объекта и заканчивая благоустройством территории. Около пяти лет являемся генеральным подрядчиком «Саянскимпласта», и сейчас наши подразделения задействованы в его модернизации.

Мы одновременно работаем на пятнадцати – двадцати объектах, большинство которых можно классифицировать как крупные, и разбросаны они по территории от Читинской до Омской и самых северных районов Иркутской области.

– Как вам удалось за достаточно короткий промежуток времени создать такую сильную компанию?

– Мы своевременно осознали всю важность стратегического управления бизнесом. Времена большой дележки активов закончились. И теперь перед собственниками встает вопрос повышения эффективности предприятий. Решить его на уровне оперативного руководства почти невозможно. Мы поняли, что предприятие с относительно небольшой долей рынка может преуспеть только за счет четкой стратегии.

Первым делом создали высокопрофессиональный управленческий коллектив. Из других промышленных и финансовых компаний к нам пришли перспективные менеджеры. Сейчас один из них – мой заместитель по финансам, другой – по стратегии развития, третий – по производственным процессам.

Затем силами новой команды провели так называемый SWOT анализ: определили тренды развития индустрии, изучили конкурентов, объективно оценили свою компанию, исследовали потребности заказчиков.

Наконец, в 2004 году внедрили на предприятиях холдинга систему сбалансированных показателей Balanced Scorecard. Суть ее в том, что все факторы, влияющие на процесс управления предприятием (не только финансовые показатели, но такие, как удовлетворенность заказчиков, срок выполнения работ, текучесть кадров, число рацпредложений), измеряются и используются для достижения результата.

– Так в чем же заключается ваша стратегия?

– В максимальном росте прибавочной стоимости, в достижении лидерства в отраслях присутствия, в эффективном мониторинге и выявлении наиболее перспективных рынков, в выходе на новые быстрорастущие рынки и взращивании новых успешных бизнесов.

– Ваша компания называется финансово-строительной. Что скрывается под определением «финансовая»?

– За время существования фирмы мы накопили достаточный капитал. Одним из главных преимуществ «РосФинСтроя» в глазах заказчиков является то, что мы работаем без предоплаты – с нашими финансовыми ресурсами мы можем себе это позволить.

Мы вкладываем деньги в различные вспомогательные бизнес-направления, как сопряженные со строительством, так и абсолютно не связанные с ним. Например, у нас есть станция техобслуживания автомобилей, деревообрабатывающее производство, столярный цех, налажен выпуск стеклопакетов, изделий из пластика и алюминия. Сейчас мы рассматриваем проект производства высококачественной кафельной плитки. Строим гостиницу, ресторан и административное здание в центре Иркутска.

Более того, вкладываем деньги не только в собственные, но и в сторонние проекты. Иногда, если дело кажется нам выгодным, начинаем осваивать его в рамках своей структуры. Именно так у нас появилось производство пенобетона, искусственного камня и тротуарной плитки.

– Вы отвлекаете на непрофильные производства большие средства...

– Для нас очевидно, что крупная фирма должна быть многопрофильной. К этому мы и стремимся. На сегодняшний день в холдинге уже реализуются девять разных бизнесов, еще семь просчитываются и будут запущены в ближайшем будущем. Диверсификация – это своеобразная страховка от экономических потрясений. Сейчас основное, строительное направление играет в компании доминирующую роль, на его долю приходится 65 процентов объемов производства, тогда как на все остальные проекты – лишь 35 процентов. Со временем все направления станут самодостаточными, а наш холдинг – более устойчивым.

– Строительный рынок достаточно агрессивен. Как вашей компании удастся выдержать конкуренцию?

– Конкуренция на рынке действительно высокая – в тендерах на размещение заказов участвует до тридцати строительных компаний. Но я не рассматриваю это как угрозу. Напротив, меня это вдохновляет, заставляет двигаться вперед, подталкивает к повышению своего образовательного уровня. Как раз сейчас сдаю сессию в госуниверситете по специальности «Управление предприятием и экономика предпринимательства». Готовиться к экзаменам приходится по ночам.

Всячески способствую росту сотрудников компании, которые постоянно участвуют в семинарах, проходят курсы повышения квалификации. К примеру, наши специалисты по ремонту и отделке стажировались в Югославии. Те, кто выполняет заказы по реставрации объектов культурного наследия, также прошли специальное обучение.

Кроме того, мы давно поняли, что качество должно стать нашим главным конкурентным преимуществом. Еще один козырь – это особый подход к клиенту. Мы откликаемся на первый его зов. В кратчайшие сроки выполняем все пожелания. Бывает даже, устраняем недостатки, оставленные нашими предшественниками. Предлагаем приемлемую цену на услуги. На весь комплекс ремонтных работ даем гарантию до трех и более лет.

Беремся за заказы любого уровня сложности. У нас есть объекты на Маме, в Бодайбо. Туда не круглый год можно завезти материалы. Мы просчитываем все до мелочей: не только когда и как доставить технику, но и кто из специалистов будет работать на этом объекте. И при этом мы всегда выдерживаем сроки. Наш стиль и методы работы импонируют заказчикам.

– В том числе Центру по сохранению историко-культурного наследия? Ведь центр – один из ваших

партнеров.

– Это так. Реставрационно-восстановительные работы памятников архитектуры – одно из важных направлений. В 2004 году мы получили лицензию на эту деятельность. В разных районах Иркутской области наши специалисты совместно с сотрудниками центра обследуют памятники архитектуры, затем мы перевозим их в Иркутск. Являемся генподрядчиком по восстановлению и реставрации памятников старины в этнографическом музее «Тальцы». Не так давно взялись за большой проект – воссоздание трижды горевшего дома К.Я. Дарагана, позднее резиденции иркутских военных и гражданских губернаторов. Конечно, такая работа не дает большой прибыли, более того, зачастую мы вкладываем в проекты собственные средства, но она уникальна и приносит дивиденды другого, нематериального, характера. Как и благотворительность, на которую мы так же тратим значительные суммы.

– В вашем офисе хранятся благодарственные письма, в том числе от православных приходов. Вместе с тем я знаю, что вы много помогаете иркутской мечети. Как это соотносится с вашими религиозными убеждениями?

– Поддерживая и тех и других, я не чувствую никакого дискомфорта. Мой папа – мусульманин, мама – христианка. Я воспитывался одновременно в двух культурах, и с детства приучен уважать людей разных вероисповеданий. Мне приятно знакомство и с имамом и с батюшками. Хотя бы потому, что они незаурядные люди и в общении с ними я узнаю что-то новое для себя.

– Тимур Ринатович, вам 27 лет, и вы наверняка попадали в такие ситуации, когда вас отказывались воспринимать всерьез.

– Да, раньше это было для меня серьезной проблемой. Убедить людей в своем профессионализме бывало нелегко. Это может показаться забавным, но одно время я специально набирал вес, чтобы солидней выглядеть.

Сейчас такой проблемы нет. Но я никогда не забываю правило: завоевывать репутацию тяжело, потерять можно в одну секунду. Честь и слово – для меня не пустые слова. В момент становления бизнеса у меня была ситуация, когда пришлось продать все, вплоть до личной машины, чтобы вовремя выплатить людям зарплату.

– Говорят, человек не может быть по-настоящему счастливым, если у него нет хобби.

– Мои хобби – рыбалка и охота. Первым увлечен с детства, «заразился» от отца. Помню, поднимался в четыре утра, шел пешком за несколько километров на речку, ловил сорожек. И до сих пор не упускаю возможностей подержать в руках удочку. Люблю рыбачить на Байкале, в дни Зимниады участвовал в соревнованиях по подледному лову. А недавно по приглашению партнеров фирмы был в Доминиканской республике, поймал в Атлантическом океане полутораметрового марлина. Местные рыбаки верят, что такой хороший улов приносит удачу.

– Правду говорят, что на охоте вы спасли жизнь друга?

– Ну, это громко сказано. На самом деле было так. Считается, что два медведя в одной берлоге не живут, но на последней охоте пришлось столкнуться именно с такой ситуацией. Добыли медведя, естественно, собрались вокруг него, обсуждаем трофей и не видим, что из берлоги второй выбрался и со спины к одному из нас подходит. К счастью, я его заметил и вовремя выстрелил. Вот и вся история.

– Тимур, вы не собираетесь заняться политикой?

– Пока нет, но в будущем я этого не исключаю. По роду своей деятельности я много езжу по области, знаю беды городов и людей. Вижу, как иногда целые поселки вымирают оттого, что их проблемами никто не занимается. Я вообще люблю людей, всех, с кем живу на одной улице, в одном городе, в одном крае. А мой отец считает, что мне по силам сделать многое. Он говорит, что редко встречал в людях такую внутреннюю уверенность. Да я и сам замечаю, что могу увлечь, убедить людей. Мои твердость и целеустремленность передаются другим, и это дает хороший результат. Не хотелось бы, чтобы отец и мои близкие во мне усомнились. Думаю, что могу быть полезным и на политическом поприще.

Автор: Беседовала ТАТЬЯНА ЛУКАНКИНА © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 👁 5994 20.03.2006, 14:28
👍 320

URL: <https://babr24.com/?ADE=28588> Bytes: 15320 / 15194 Версия для печати

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)