

Технологии видеонаблюдения и аудиоконтроля стремительно развиваются. Отечественные производители систем контроля и защиты готовы отвечать на новые вызовы, что доказывает деятельность одной из наиболее успешных корпораций в данном сегменте – компании «Вокорд». Об особенностях развития отечественного бизнеса, формировании рынка интеллектуального видеонаблюдения и распознавания лиц, личных достижениях и планах «Жажда» расспросила одного из основателей и технического директора компании Алексея Кадейшвили.

---

**– Алексей, расскажите о начале вашего пути как разработчика систем видео- и аудиобезопасности.**

– Учеба в МФТИ дала заряд бодрости и уверенности в своих силах на всю жизнь. Я начинал как молодой специалист, вместе со своими товарищами по учебе. Вначале мы интересовались исключительно разработкой систем аудиозаписи и были сконцентрированы на поиске эффективных технических решений. Но постепенно из «технарей» и вчерашних студентов мы превращались в предпринимателей: появилась необходимость продвижения продукта на рынок, поиска клиентов, формирования бизнес-стратегии и внедрения современных маркетинговых технологий.

Мне как одному из руководителей компании приходилось много работать в тех сферах, которые ранее для меня были неизвестными, и находить решения многих вопросов просто по мере их возникновения. Это было достаточно сложно, но также и очень интересно. Мы развивались и учились, выстраивали команду, кое-что отсекали, но затем находили новые пути развития.

**– На ваш взгляд, что помогает и мешает любому стартующему предпринимателю?**

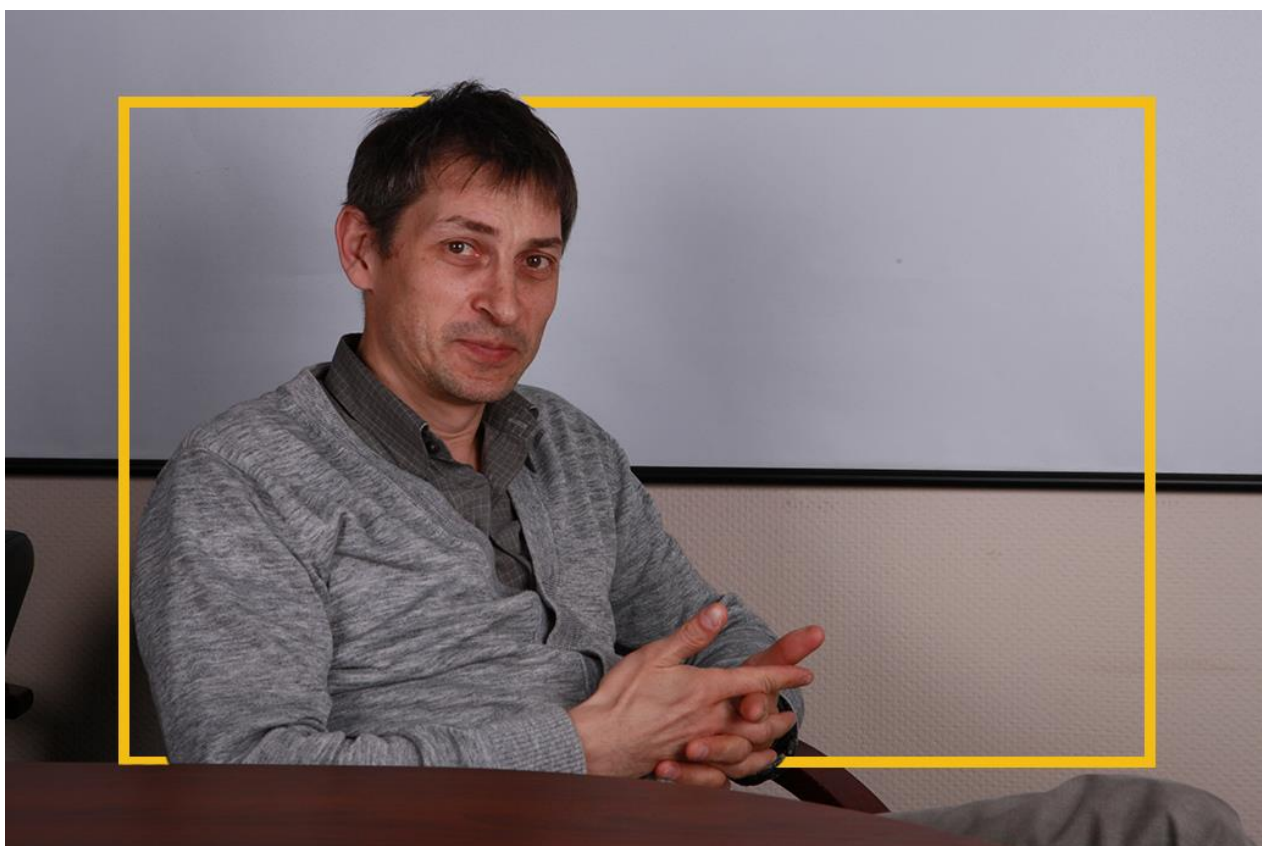
– Необходима большая вера в свою идею и готовность идти на жертвы ради ее воплощения в жизнь. Мешает неосмотрительность при выборе идеи, в которую веришь, и выбор негодных средств/партнеров для ее реализации. При этом финансовые вопросы не стоит выносить в ряд первостепенных приоритетов – ни одна молодая компания не достигает грандиозных прибылей мгновенно, к успеху нужно прийти и прийти подготовленным. Ошибкой многих молодых предпринимателей является желание быстрой наживы, я бы так сказал. В то время как любые «быстрые» деньги никогда по-настоящему не станут хорошей основой для стратегического развития.

**– Что является наиболее эффективной мотивацией для человека, решившего заняться предпринимательством? Как вы относитесь к такому понятию, как «жажда бизнеса»?**

– Обычно мотивация проста – это жажда денег. Про жажду бизнеса не знаю, но жажда денег точно есть. Лично мне хотелось за два года заработать миллион долларов и поехать на эти деньги на 3 месяца кататься на горных лыжах. Если работать наемным

сотрудником, то миллион никто не заплатит и на 3 месяца в отпуск никто не отпустит. Остается только предпринимательство. Не могу сказать, что этот план полностью реализовался.

К тому же со временем я понял, как работает по-настоящему эффективный бизнес: чтобы продвижение было успешным, ты постоянно должен вкладывать. Не только финансы, но и другие ресурсы: интеллект, время. Именно на этом этапе осознания человек либо остается в бизнесе, либо уходит, не получив достаточного количества денег. А остаются – да, пожалуй, остаются те, кто действительно стремится развивать свое дело и заниматься тем, что по-настоящему любит или во что верит. Иначе никакая мотивация не работает.



**– Можете вспомнить наиболее существенные ошибки, которые вы совершили на первоначальном этапе? А что касается откровенных провалов? Можно ли избежать их в принципе?**

– Ошибок было много. Перечислять их смысла нет – каждый должен ошибиться сам, ибо ничто так не учит, как собственные ошибки. Если их, конечно, анализировать.

Что касается провалов, то каких-либо откровенно катастрофических моментов у нас не было. Да, вначале компания развивалась достаточно хаотично, не было четкого понимания приоритетов, не было выработанной стратегии. О маркетинге понятие было самое расплывчатое. Наша команда пришла в бизнес с минимальным практическим опытом – пришлось приобретать его, порой набивая шишки и получая стимулирующие пинки от мироздания.

В этом смысле молодые предприниматели, начинающие сейчас, находятся в значительно более выгодной ситуации – экономическое пространство уже достаточно развито, постоянно проводятся разнообразные мастер-классы, тренинги. Вся информация четко структурирована и доступна. Этот опыт, накопленный другими предпринимателями в течение десятилетий, поможет избежать краха в самом начале – а дальше уже придется двигаться, исходя из обстоятельств и собственного видения.

**– Какие инструменты помогают в вашей работе сейчас? Можете поделиться какими-то эффективными приемами и техниками, полезными для бизнеса?**

– Главный инструмент – это голова. Она всегда под руками и всегда доступна для использования. Все остальное вторично.

В принятии любого решения я как руководитель стремлюсь руководствоваться собственным интеллектом, практическим опытом и критическим мышлением. В любой непонятной ситуации соберите максимум информации и проанализируйте ее. Не бойтесь консультироваться с коллегами, сотрудниками, прислушивайтесь к критике. В особенности ценным является изучение опыта конкурентов. Посещайте тренинги, специализированные семинары, конференции. Даже в самом непринужденном общении всегда можно получить важную информацию, синтезировать идею и отыскать решение проблемы.

**– У вас как у руководителя есть собственные фишки и секреты эффективного управления людьми с наибольшей эффективностью? Как вы выстраиваете модель отношения с персоналом компании?**

– Будьте искренними и вкладывайтесь в то, что вы делаете. Люди это очень хорошо чувствуют и будут вам верить. Даже если вы ошибетесь, вам это смогут простить, если вы это сделаете искренне. Только не ошибайтесь постоянно – дурак не может быть хорошим руководителем.

«Вокорд» на самом деле очень ценит своих сотрудников. Это энергичные, высококвалифицированные ребята, труд которых достойно оплачивается. Но деньги – еще не все. Мы уважаем друг друга, у нас выстроены партнерские взаимоотношения. Каждому сотруднику обеспечены оптимальные условия для саморазвития и личностного роста. Компания охотно инвестирует в формирование собственной научной школы – в этом залог ее дальнейшего процветания.



– **Какие самые успешные проекты компании можете отметить?**

– Системы VOCORD внедрены более чем в 2000 проектах коммерческих и государственных организаций и более чем в 70 проектах класса «Безопасный город» в России и за рубежом. В число клиентов входят и частные компании («Новатэк», калининградская сеть гипермаркетов «Бауцентр», торговые сети «Магнит», «Дикси», «Юлмарт», банки «ВТБ Банк Москвы», «Газпромбанк», «Ренессанс Страхование», Мегафон).

– **Входят ли личная жизнь и семья в разряд важнейших сфер жизни?**

– Личное потому и называется личным, что оно остается личным. Иначе оно бы не было таковым.

– **Чем нравится заниматься в свободное время, что увлекает? Находится ли время для исполнения желаний?**

– Играю в хоккей, в прошлом году выиграл с командой кубок впервые за 10 лет. Учусь рисовать, занимаюсь деревянной скульптурой, хочу на пенсии сделать персональную выставку.

– **Какие планы вы связываете с развитием бизнеса? Какими видятся перспективы?**

– Относительно перспектив развития компании я настроен более чем оптимистично – для этого есть четкие финансовые основания. Мы продолжаем наращивать обороты, выходим на новые рынки и привлекаем внимание инвесторов.

Я уверен, что в будущем мы займем лидирующие позиции в России и, может быть, в мире в области распознавания лиц, научимся анализировать эмоции. Поэтому очень важно подготовить компанию к бурному росту.

### **Наше досье**

Алексей Кадейшвили, 47 лет, Москва

Технический директор и основатель компании «Вокорд», разработчик лидирующих в мире технологий по распознаванию лиц.

Годовой оборот компании за 2015 год – 400 млн рублей.



## **Кратко**

### **Основная черта характера?**

Любозытство.

### **Что вы цените в людях?**

Ум.

### **Какое путешествие запомнилось больше всего?**

Первый выезд за границу в Париж в 1995 году.

### **На чей мастер-класс вы бы сходили?**

Павла Дацюка.

**Последняя прочитанная книга?**

An Introduction To Black Holes, Information And The String Theory Revolution: The Holographic Universe by Leonard Susskind.

**Подарок, который вам запомнился?**

Папа в 9-м классе подарил на Новый год девять томов фейнмановских лекций по физике.

**Главный источник вдохновения?**

Крепкий сон.

**О чем вы жалеете?**

Все детство занимался футболом, а надо было хоккеем.

**Жизненное правило?**

Каждый сам создает свою вселенную... и потом сам в ней мучается.

**Через 10 лет я буду...**

...по-прежнему играть в хоккей.