



rosbps.ru #5 декабрь 2021

Бизнес-журнал «Стратегия»

1

Успешные
бизнес - кейсы

2

Личные и профессиональные
достижения бизнесменов

3

Истории компаний

СТРАТЕГИЯ

Содержание



Марина Белых: «От агентства недвижимости – к консалтингу»

Коммерческий директор компании «Деловой Новосибирск» уверена: ценность имеет не просто информация, а ее качественный анализ

3



Ольга Максимова: «Мы не волшебники, но тоже можем исполнять желания»

Агентство недвижимости «Ваш риэлтор» работает под девизом «Счастливые сделки – наше кредо»

15



Виталий Дербеднев: «О том, как важно найти свое призвание в жизни и монетизировать его».

Компания «ФОК»: 450 успешных проектов федерального и регионального масштаба в ключевых отраслях экономики

27



Сергей Самсонов: «После локдауна последовал огромный спрос».

Руководитель «Клуба Приключений» о возможностях качественно отдохнуть в любое время и в любой точке мира

10



Валентин Афанасьев: «Восторженные отзывы туристов – самая большая радость»

За 15 лет работы туристическое агентство «Пик» отправило в незабываемые путешествия 17 тысяч человек

21



 **ДЕЛОВОЙ
НОВОСИБИРСК**

Марина Белых:

«Из агентства недвижимости – в консалтинговую компанию»

Максимальная доступность любой информации, ставшая отличительной особенностью нынешнего времени, порождает уверенность в том, что все задачи можно решить самостоятельно. Заказать тур без турагентства, купить квартиру без риэлтора, договориться о купле-продаже без юриста. Однако это мнение абсолютно поверхностно.

Истинные профессионалы в любом бизнесе знают: решать вопросы можно и нужно только с такими же профессионалами в своей сфере, а ценностью является отнюдь не просто информация, а ее грамотный анализ. Именно поэтому вот уже много лет компания «Деловой Новосибирск» - надежный партнер в проектах, связанных с коммерческой недвижимостью. На их счету – тысячи успешных сделок и миллионы долларов прибыли, которую они обеспечивают клиентам.

О возможностях и компетенциях компании - коммерческий директор «Делового Новосибирска» Марина Сергеевна Белых.





- Марина Сергеевна, ваша компания уже 15 лет на рынке недвижимости. Это серьезный срок. В чем залог успеха стабильной работы?

- Действительно, в октябре этого года мы отметили 15-летие компании.

К празднованию подошли нестандартно и подготовили корпоративную поездку на остров Кипр, впечатления от которой, несомненно, у всех коллег надолго останутся в памяти. Прекрасный отдых, общение, развлечения – все получили колоссальный заряд энергии. И он уже привел к рекордным показателям по количеству и объему сделок в ноябре. Это и есть ответ на ваш вопрос о секрете успеха компании – конечно, это коллектив. Основная часть сотрудников с нами уже более десяти лет.

Штат небольшой, поэтому не будет преувеличением сказать, что мы практически стали семьей. Исходя из специфики самого бизнеса и практически полного отсутствия профессиональных кадров на рынке, мы очень дорожим каждым из своих специалистов. Целенаправленно подбираем команду из людей, в первую очередь, близких по духу и ценностям, так

как научить чисто в профессиональном плане можно практически всему – это вопрос времени и терпения, но вот порядочности, открытости, трудолюбия взрослых учить уже поздно.

- Насколько высока конкуренция в этой сфере и каковы ваши преимущества?

- Немногие компании нашего профиля пошли по пути узкой специализации именно на коммерческой недвижимости, ведь этот рынок более сложный и длительный по времени возврата вложений в его изучение и работу с объектами. Иногда сделки длятся несколько лет, если речь идет, например, о продаже крупных производственно-складских площадей. Поэтому, признаться, конкуренция существенно меньше, чем на рынке жилья.

Опять же, исходя из специфики рынка, новичкам приходится очень сложно. Однако стоит отметить, что в последние годы уровень некоторых участников рынка коммерческой недвижимости Новосибирска вырос; мы говорим именно о специализированных брокерских компаниях. Это видно по их уровню рекламы, проводимым сделкам.



Подобный рост нас только радует, ведь конкуренция заставляет постоянно двигаться вперед, особенно когда мы видим, как конкуренты копируют наш стиль, наши «фишки». Стараемся к этому относиться по-философски – принимать как признание мастерства и продолжать совершенствоваться, разрабатывая новые технологии для рынка. Самое главное, что скопировать никогда не получится и что всегда является преимуществом – опыт в тандеме с постоянным развитием.

- Расскажите о ваших клиентах и ситуациях, в которых без ваших услуг не обойтись.

- Мы не агентство недвижимости в классическом его понимании, из такого формата бизнеса мы выросли порядка восьми лет назад. «Деловой Новосибирск» — это консалтинговая компания. На наше формирование оказывает влияние специфика времени, экономики и развитие цифровых технологий и коммуникаций.

Сейчас информация стала более доступна, люди без проблем могут найти объекты в сети Интернет или собрать звонки от арендаторов/покупателей на свой объект. Главный вопрос - что делать с этими

данными дальше. Поэтому востребована не покупка информации, как, скажем, в начале становления агентств недвижимости в 90-е, начало 2000-х; теперь бизнесу нужен грамотный анализ, четкие рекомендации, ему нужны опытные консультанты. Да, в наших услугах преобладает брокеридж, но даже он отличается от общепринятых на рынке жилья посреднических услуг. Это комплексная услуга по реализации объектов на рынке аренды/продажи коммерческой недвижимости, включающая широкий спектр знаний, в том числе технические, юридические, бухгалтерские, маркетинговые и другие направления. Мы ввели широкий спектр консультационных услуг для бизнеса: инвестиционный анализ объектов, рыночная оценка, разработка концепций использования, реконцепт, редевелопмент, управление объектами, юридическое сопровождение сделок клиентов.

Все эти услуги направлены на предварительный глубокий анализ объектов коммерческой недвижимости с целью получения максимальной прибыли и сокращения рисков. Такие услуги могут оказывать только специалисты с большим опытом на рынке и крайне щепетильным подходом к делу.

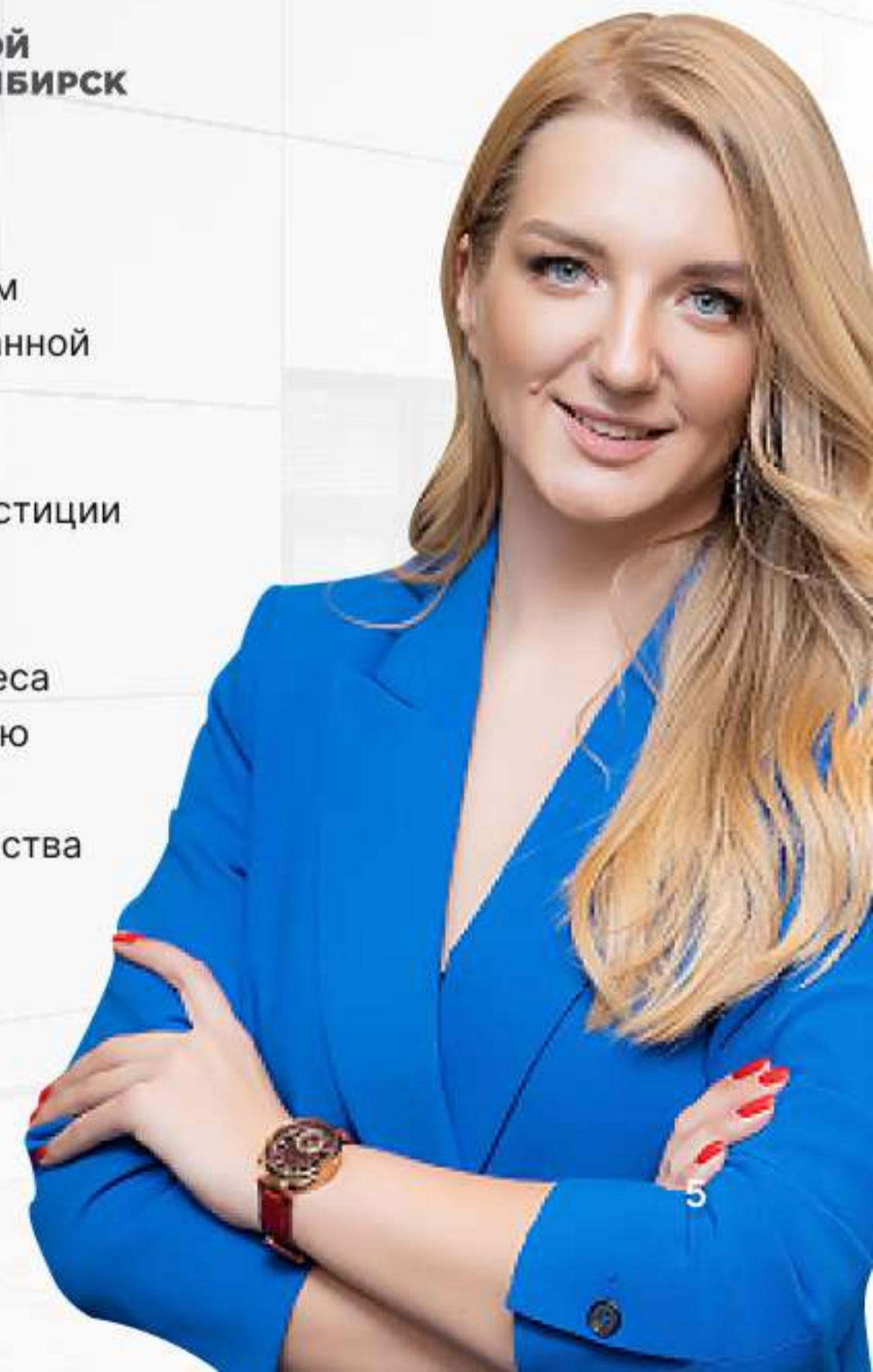
18
ул. 1905 года

Справка



«Деловой Новосибирск» - профессиональный оператор на рынке коммерческой недвижимости с опытом работы 15 лет, с собственной наработанной базой данных более 11 000 объектов.

Специфика компании - выгодные инвестиции в недвижимость с целью организации арендного бизнеса и извлечения ежемесячной прибыли; развитие бизнеса посредством аренды площадей с целью увеличения рынка сбыта, повышения эффективности производства или качества предоставляемых услуг; успешная реализация объектов недвижимости на рынке купли-продажи; подбор надежных и платежеспособных арендаторов, обеспечивающих стабильный пассивный доход.





С 2015 года мы развиваем еще одно направление: приобретение собственных активов на рынке и управление ими - ведение арендного бизнеса.

В 2019 году пошли дальше и начали реализовывать проекты редевелопмента - эффективное перепрофилирование и обновление под новое направление не востребуемых и нерационально используемых объектов. Мы уже реализовали два таких проекта, преобразивших центр Новосибирска - на проспекте Димитрова, 17 и 1905 года, 18.

Именно благодаря постоянному саморазвитию и росту от риелторов до брокеров/консультантов и собственников/девелоперов коммерческой недвижимости, мы представляем особенную ценность.

Наши клиенты - это топ-менеджеры, владельцы бизнесов, успешные люди, прагматичные, рациональные и, в первую очередь, ценящие свое время. Именно поэтому консультант высокого уровня в сфере недвижимости им необходим. Особенно в то время, когда рынок из-за экономических и эпидемиологических потрясений крайне быстро меняется.

- Инвестиции в недвижимость: расскажите о том, как с вашей помощью можно заработать.

- Одно из основных направлений нашей деятельности - это инвестиции в коммерческую недвижимость. Работая как на рынке купли/продажи, так и на рынке аренды, у нас имеется уникальная возможность предоставить инвестору продукт «под ключ»: подобрать объект недвижимости, рассчитать его точную доходность и подтвердить ее подбором платежеспособных и надежных арендаторов.

В своей работе мы опираемся на заранее выбранную совместно с клиентом стратегию инвестирования в зависимости от его целей. Наши инвесторы остаются с нами на годы, потому что их успех - это наш успех.

Доходность проектов зависит от стратегии: в случае консервативного подхода с минимальными рисками (покупка объекта с готовым арендатором в самом востребованном сегменте - торговые объекты) - это 8-11% годовых и 9-12 лет окупаемости. Если инвестор готов к риску,

имеет определенный уровень знаний о рынке, рассматривает все типы недвижимости и готов участвовать в реновации объекта, то доходность можно получить до 20% годовых при сдаче в аренду объектов и до 100% от стоимости объекта на перепродаже.

Как я рассказывала ранее, мы и сами являемся инвесторами, ежегодно увеличивая собственные активы на рынке, поэтому знаем этот бизнес изнутри.

- Не все потенциальные клиенты понимают колоссальную значимость многолетнего опыта при заключении сделок с недвижимостью. Доступность информации, о которой мы беседовали выше, рождает ложное чувство уверенности в том, что можно все сделать самому и не оплачивать услуги посредников. Какие риски ждут людей при совершении сделок без профессионального сопровождения?

- Если речь идет о юридическом сопровождении, то этот вопрос актуален больше для рынка жилья; в сфере коммерческой недвижимости у клиентов меньше рисков, поскольку у большинства есть юристы или возможность их нанять для

решения задачи. С такими запросами нередко привлекают и нашу компанию, которая оказывает комплексное сопровождение. Сделки по коммерческой недвижимости никто не совершает без грамотных юристов, этот вопрос у бизнеса не стоит никогда. Здесь не экономят. Но работа консультанта гораздо шире просто сопровождения сделки в виде подготовки договора купли/продажи, аренды. Здесь, в первую очередь, ценность заключается в правильной оценке рынка, объекта, конкретной ситуации, опыте ведения переговоров, разработке схемы и условий сделки. Поэтому главный риск – потеря денег и времени, возникновение в будущем проблем, решение которых потребует опять же денег и времени. Вот эти риски мы можем минимизировать.

- Покупка или аренда – как сделать правильный выбор?

- Чаще для развития бизнеса компании выбирают аренду, чтобы не вкладывать оборотные средства в недвижимость вместо самого бизнеса. Особенно это касается федеральных сетевых компаний, в частности, продуктовый ритейл, маркетплейсы, фармбизнес и другие.



Основную часть спроса на рынке купли-продажи обеспечивают инвесторы, приобретая недвижимость с целью ведения арендного бизнеса.

- Коронавирус сделал трендом удаленную работу. Ощущается ли это в деловой среде и как он повлиял на аренду коммерческих помещений?

- Коронавирус повлиял на рынок не только трендом на удаленную работу, который был актуален разве что в самом начале, сейчас уже большинство вернулись на места. Эпидемиологическая ситуация сильно

изменила мир в целом, привычки людей, рынки сбыта и экономические процессы, что, естественно, не могло не отразиться на коммерческой недвижимости. Как изменилась структура спроса, какие новые форматы появились, что произошло с ценами – это обширная тема. У нас есть целая серия аналитических статей, моих личных и наших ведущих специалистов, отдельно по каждому типу недвижимости. Тема серьезная, мы подходим к таким вопросам детально, рекомендую ознакомиться с ней отдельно в материалах на нашем сайте.

- Какова специфика рынка недвижимости в Новосибирске?

- Рынок коммерческой недвижимости определяется местоположением города. Это значимый транспортный узел, где отмечается постоянный рост сегмента складской недвижимости. После начала пандемии коронавируса он существенно



вырос и обошёл по популярности все другие типы коммерческой недвижимости.

Кроме того, Новосибирск является одним из крупнейших торговых и научных центров восточной части России, что обеспечивает стабильный спрос на офисную и торговую недвижимость. Крайне востребованы земельные участки для строительства.

Эти факторы весьма благоприятно влияют на развитие нашего рынка.

Есть и негативная тенденция: отток из города среднего класса – образованных, экономически активных людей, которые всегда в основе рыночной экономики. На мой взгляд, причина заключается в неэффективной работе местной власти и полном отсутствии грамотного управления городской средой. Новосибирск абсолютно не комфортен для жизни, и, к сожалению, с каждым годом ситуация ухудшается.

Да, сибиряки сильны духом и живут не благодаря, а вопреки, но наступает точка кипения. Это крайне опасно для города в целом и недвижимости в частности. Этим заявлением хочется обратить внимание власти на состояние Новосибирска и текущую ситуацию.

- Очень приятно видеть такое равнодушие к судьбе родного региона со стороны субъектов бизнеса.

- Да, мы здесь родились, живем, и хочется, чтобы жили и наши дети, а не уезжали в поисках лучших условий в другие города. Новосибирск должен развиваться, становиться более комфортным для местных жителей и гостей.



- Марина Сергеевна, были ли какие-то неординарные ситуации в вашей практике?

- В прошлом году, отмечая десятилетний юбилей работы на рынке, я подготовила список личных рекордов, которые, думаю, можно отнести к неординарным ситуациям.

Итак.

✓ самая быстрая сделка: от просмотра до подписания договора аренды и передачи склада площадью 2800 м2 прошло всего 5 часов;

✓ максимальный срок нахождения на объекте подобранного мной арендатора - 10 лет; ровно столько же, сколько мой стаж работы;

✓ самая высокодоходная инвестиция моего клиента в недвижимость формата street retail в центре Новосибирска с окупаемостью всего 4,5 лет; 22% годовых на аренде;

✓ один звонок перед переговорами с верным предсказанием стратегии поведения участников сэкономил заказчику 3 млн рублей.

✓ эффективный план реконцепции торгового центра, предложенный и реализованный мной, увеличил доход владельца в 2 раза;

✓ каждый год мне удается бить рекорд по увеличению годового плана; так, в 2020 году мы превысили его в 4 раза;

✓ самый быстрый поиск покупателя на объект - 3 часа; причем объект достаточно дорогостоящий - более 30 млн рублей;

✓ за 1 день подписала сразу 2 контракта по продаже торговых помещений на сумму инвестиций более 50 млн рублей;

✓ самая крупная сделка по аренде с комиссией - свыше 3 млн рублей;

✓ сдала склад площадью 7000 м2, не посещая его ни разу;

✓ с одним из постоянных клиентов провела уже 11 сделок;

- **Перечень рекордов впечатляет! А их количество говорит не просто о разовом удачном стечении обстоятельств, а именно о глубоком профессионализме, где все случайности являются следствием грамотных решений. Расскажите о сделке, которой вы гордитесь.**

- За 11 лет своей профессиональной деятельности я провела сотни сделок и реализовала сотни тысяч квадратных метров коммерческой недвижимости. Сейчас я специализируюсь на сопровождении эксклюзивных клиентов, работающих исключительно с нашей компанией, на крупных инвестпроектах и логистических комплексах. Не готова выделить одну сделку. Я горжусь именно преданностью своих клиентов, их доверием и высокой оценкой моей работы.

- **Благодарим за интересное интервью, и – дальнейших успехов!**

- Спасибо!

Наталья Горнова

Сергей Самсонов:

«Люди поняли, что можно активно отдыхать в нашей стране!»

«Клуб Приключений» — это классные походы с опытными инструкторами по всему миру. Клуб существует с 2003 года, предлагая походы по Камчатке, Алтаю, Турции, Кавказу и другим локациям в России и за рубежом. Сергей Самсонов выбрал этот бизнес потому, что сам водил группы в походы и знает нюансы инструкторской работы. Его профессиональное кредо — раскрыть для каждого участника походов всю полноту и красоту мира.



- Сергей, в наше время глобализации, цифровизации и турбулентности слово «поход» это что-то ностальгическое. Начальная школа, походы с классным руководителем на природу по окончании учебного года, костёр и песни под гитару. А ещё это советские кинофильмы, например, «Три плюс два» или «Кавказская пленница». Что значит поход сейчас и какие приключения клуб предлагает клиентам?

- Понятие «поход» сейчас трансформировалось. Поход может быть комфортным — с проживанием на базе и пешими переходами с небольшими радиальными рюкзаками. Можно пойти

и в классический поход с современными палатками, удобными рюкзаками. У нас в арсенале есть длинные пешие маршруты с переходами под рюкзаками и палатками, сплавы, короткие программы на выходные и семейные варианты с детьми. На нашем сайте представлено более 700 активных программ. К любой из них можно присоединиться как одному участнику, так и большой компанией. Для групп от 10 человек инструкторы готовы предложить поход по любому из имеющихся на сайте маршрутов в удобные сроки.

Ежегодно инструкторы «Клуба Приключений» поднимаются в горы,

спускаются в каньоны, ныряют на морское дно, ищут потаённые долины и пробираются сквозь заросли терновника к загадочным замкам — всё ради того, чтобы разработать для наших участников увлекательный, сбалансированный и уникальный маршрут! Они создают путешествия по России и по всему миру, по местам, в которых мечтали бы побывать сами, и с радостью готовы пригласить в них всех желающих.

- Есть какие-то особенно востребованные маршруты?

- Самое востребованное летом направление — это горы Кавказа. Осенью популярна

Турция. Также можно отправиться в поход на Байкал, Камчатку, по Хибинам, по горам Крыма, Абхазии и Алтая, в сплавы на катамаранах в Карелии, водные походы по Ладожскому озеру и др.

Для любителей активного отдыха доступны пеший и водный, экстремальный и приключенческий туризм. Большинство походов пешие, некоторые с элементами конных походов. Водные походы проходят на лодках, на байдарках, катамаранах. Главное то, что отправиться в приключение могут участники из любых городов. Регулярно в течение года проводятся походы выходного



классический поход



горы Кавказа



Байкал

дня, они стартуют преимущественно из Санкт-Петербурга и Москвы. Это выезды на природу с ночёвками и без, водные и пешие походы на один — два дня.

- Какой у клуба алгоритм привлечения клиентов? Как можно выбрать маршрут и принять участие в походе?

- У нас работает интернет-портал, на котором мы размещаем предложения инструкторов. Мы стремимся максимально информировать наших клиентов о предстоящем мероприятии – на сайте вы можете найти и подробные описания каждого дня похода, и общие советы по подготовке, оценить сложность предстоящего путешествия, а также почитать отзывы уже побывавших в этих местах участников, что также помогает сориентироваться в выборе. Удобство участников является одним из наших приоритетов. Также отмечу нашу гибкую систему лояльности.

Программы походов на нашем сайте постоянно обновляются и добавляются новые мероприятия. Участвовать могут все желающие. Например, в прошлом году нашими услугами воспользовалось около

30 тысяч человек! Мы провели где-то 2400 походов по более чем 1000 маршрутам. Сегодня мы одни из лидеров рынка подобных услуг. Активно растем и развиваемся.

- А как же пандемия? Туристическая отрасль в прошлом году получила официальный статус одной из наиболее пострадавших. Вы можете сказать, что ваш бизнес пострадал?

- Мы не стоим на месте и оперативно перестраиваемся согласно текущим условиям, поэтому не могу сказать, что нам помешала пандемия. Конечно, в начале пандемии было много отказов и возвратов забронированных туров, однако мы смогли подстроиться под изменившиеся правила, увеличили предложение на внутреннем рынке, четко следили за почти ежедневно меняющимися требованиями в разных регионах.

Тут хочу поблагодарить нашу команду, которая выложилась в этот непростой для всех нас период. После локдауна последовал огромный спрос. Люди поняли, что можно активно отдыхать в нашей стране, в том числе в походах. Чтобы справиться с повышенным спросом, мы даже расширили штат.



КЛУБ ПРИКЛЮЧЕНИЙ

Мне кажется, что благодаря пандемии наш бизнес не только не пострадал, но и выиграл. Пострадала ли отрасль? В целом, конечно, пострадала. Не все могут так быстро перестроиться. Туристические походы — продукт длительного планирования, но оперативность в принятии решений в нашей компании и командная работа на результат позволили часть походов ввести в работу быстро. Дальше — больше.

- Какие маршруты были открыты в этот период?

- Множество! Тут и новые маршруты по Алтаю, Камчатке, 5–7 маршрутов по Байкалу. В целом увеличили количество предложений по российским маршрутам раза в полтора-два. В следующем году планируем рост ориентировочно на 30–50%.

- То есть работа клуба сейчас сконцентрирована на России?

- В основном – да. Но, конечно, стараемся развивать и заграничные направления, однако сейчас это сложнее. Не только потому, что ряд стран закрыт для туристов или там действуют ограничения. С ними можно работать, но люди боятся

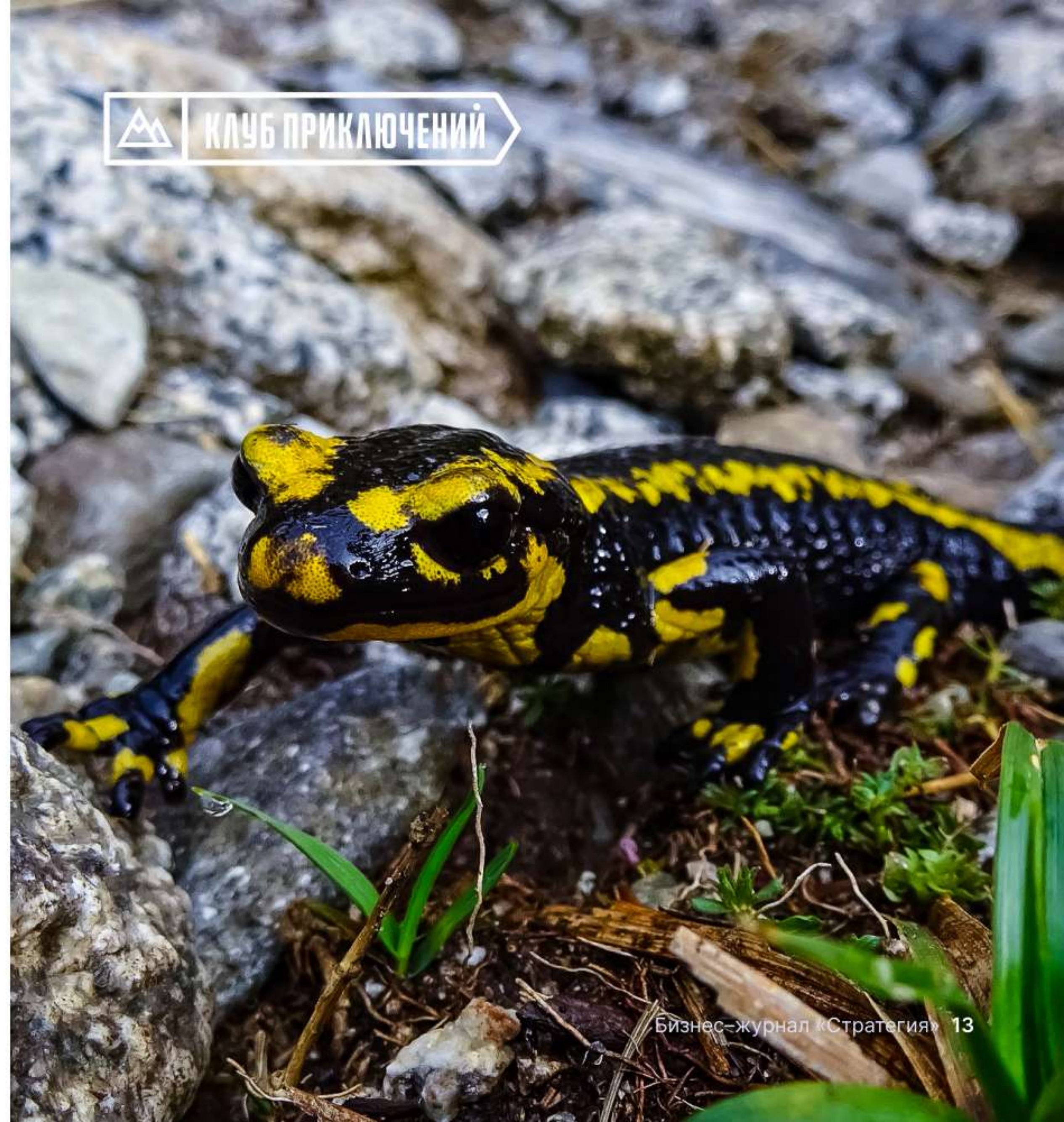
планировать отдых заранее. Слишком быстро меняется ситуация. Не рискуют и выбирают туры по России.

- Сергей, подниматься в горы, спускаться в каньоны, нырять на морское дно не только интересно, но и опасно. Как обеспечиваете безопасность людей в походах?

- Безопасность, безусловно, наш основной приоритет! Всё больше ужесточаются требования по безопасности к туристическим программам не только на уровне Правительства России, но и у нас в клубе.

Мы стремимся сотрудничать с лучшими инструкторами, профессионалами, постоянно работающими над собой и понимающими всю ответственность этой непростой профессии. Мы стремимся соответствовать всем необходимым критериям безопасности, при необходимости советуемся с нашими коллегами из спортивных федераций.

Кроме того, наши инструкторы – увлечённые и творческие люди, для которых походы являются любимым делом и важной частью жизни.



Чем сложнее маршрут, тем жёстче требования к нему, инструкторы это понимают. Но большая часть наших походов – не категоричная форма путешествий, однако и там безопасность превыше всего.

Наша цель — сделать походы доступными для каждого, независимо от подготовки. Это требует от инструкторов повышенного внимания, самоотдачи и целого спектра необходимых навыков.

- Как разрабатываются туристические маршруты клуба?

- Идею похода предлагает инструктор. Специалисты оценивают ее на жизнеспособность: насколько это возможно и безопасно, сравнивают с существующими маршрутами, в том числе с предложениями наших конкурентов.

Если идея отличная, инструктору дают «зелёный свет». Далее его задача - оформить идею, просчитать расходы и предложить сроки. Это основной путь.

- А какие у клуба конкурентные преимущества?

- Индивидуальный подход к каждому клиенту, обширное предложение путешествий по множеству регионов, а также наш дружный и профессиональный коллектив. Поход – это что-то личное для каждого нашего клиента, каждый ищет в путешествии что-то своё. Задача нашей команды – помочь найти это! И ещё, мы организуем исключительно групповые путешествия, а значит, это всегда про объединение, команду и новых друзей. Наши инструкторы умеют создать в группе дружественную атмосферу и быстро превратить незнакомых людей в команду.

- Есть у вас, как у руководителя, личная позиция по стратегии развития компании?

- Внутренняя политика компании должна быть ориентирована, прежде всего на безопасность, т.к. мы предлагаем активный отдых. Также вновь отмечу индивидуальный подход к каждому нашему клиенту.

Важно не только отправить человека в поход, а подобрать именно то, что человек ищет, помочь превратить путешествие в событие, которое запомнится! Именно поэтому к нам возвращаются снова и снова.

Внешняя же политика направлена на расширение взаимодействия. Мы налаживаем контакты со спортивными федерациями и Ростуризмом для реализации общих проектов. Расширяем взаимодействие с ведомствами по туризму в других странах.

- Есть ли у вашего клуба особый повод для гордости?

- Их довольно много. Но основные — это множество классных маршрутов, отсутствие стагнации несмотря на то, что клубу много лет. Мы не превратились в динозавров, которые как жили, так и живут. Мы живем в ногу со временем, динамично, современно и успешно.

Алевтина Царькова





Ольга Максимова:

«Мы не волшебники, но тоже можем исполнять желания»

Если оформить потребности бизнесов и их владельцев в пирамиду Маслоу, вероятно, в большинстве случаев базой станет получение прибыли. Потом, быть может, реализация себя, как «крутого» бизнесмена? Но вот в чем мы точно уверены – в том, что на вершине этой пирамиды окажется колоссальное удовольствие делать людей счастливыми, исполнять их мечты и желания. Как ни удивительно, это и является кредо агентства недвижимости «Ваш риэлтор», которое уже 23 года работает в Саратове. «Счастливые сделки» - наше призвание», - утверждает руководитель агентства Ольга Максимова.



- Ольга Владимировна, без малого четверть века успешной работы – на рынке недвижимости вы уже профи. Это дает ощутимые преимущества?

- Знаете, поколение Z несколько скептически относится к старожилам и опыту прошлых лет, так что я, честно признаться, уже не знаю - преимущество это или недостаток. Хотя, безусловно, сделки с недвижимостью – та сфера, в которой как нигде важно доверие и безупречная репутация.

У нас это есть.

А добиться этого помог...страх!

Когда я начинала работать с недвижимостью, у меня был сильный страх подвести клиента, сделать ошибку. Принцип «не навреди» и стал лейтмотивом профессионального развития меня, как руководителя риэлторского агентства, и моей компании в целом. Мы стараемся минимизировать все возможные риски; мною создана уникальная система управления рисками, стандарт, по которому работает наше агентство недвижимости.

- Вы сказали, что разработали авторскую систему управления рисками. Можно о ней поподробнее?

- Если вернуться лет на 20-25 назад, деятельность риэлторов лицензировалась, позже лицензии отменили и долгий период работа специалистов в сфере продаж недвижимости вообще никак и ничем не регламентировалась. Когда мы только начинали работать, не было никакого обучения и никакой оценки эффективности и надежности работы профессионалов.

Мы учились самостоятельно, набирались опыта, по крупицам формируя лучшие практики и инструменты и выстраивая их в стандарты. Лет десять назад это стало самостоятельным и важным направлением работы. Могу уверенно сказать: по управлению рисками в Саратове мы в числе первых. Важным моментом является выделение в отдельную организационную структуру отдела сопровождения сделок с недвижимостью.

Ключевой фигурой является ведущий специалист. В нашем агентстве - это Ткаченко Людмила Александровна. Её опыт и квалификация помогают нам, нашим клиентам и партнёрам, участвующим в цепочке продаж, быть уверенными в безопасности сделки и в том, что она состоится в лучшем для покупателей и продавцов варианте.

В настоящее время каждая сделка проверяется по 40 параметрам, такого нет даже в Сбербанке, который считается эталоном безопасности. Я горжусь нашей системой.

- Насколько серьезна конкуренция в этом сегменте и что является вашим преимуществом?

- Конкуренция, как везде, конечно, есть. В Саратове, как и в других городах России, много полулегальных агентов, их цены на услуги часто ниже. Но все-таки покупка жилья – это не только про экономию, но и про безопасность. И для того, чтобы ее обеспечить, мы нанимаем лучших специалистов и используем лучшие инструменты.



И главное - наша команда. У нас отличный брокер Екатерина Дегтярёва, она к каждому заёмщику подходит индивидуально и с большим желанием помочь. Наши руководители отделов продаж Тарасенко Сергей и Матвеева Людмила с утра до ночи взаимодействуют со стажёрами и агентам в сложных ситуациях. Наши риэлторы - специалисты своего дела, помогают продавцам и покупателям жилья решать казалось бы неразрешимые задачи.

Это наше главное преимущество. Кроме того, мы относимся к небольшому числу компаний - их около 5%, страхующих свою ответственность. Это на порядок более высокий уровень безопасности для наших клиентов.

- Есть стереотип, что купить квартиру «без посредников» — это высший пилотаж. Как вы расцениваете это мнение?

- Конечно, можно купить и самостоятельно. Особенно если ты сам риэлтор. Но эффективность такого подхода под большим сомнением. Мы реально помогаем нашим клиентам выбрать лучшее из имеющихся предложений, сэкономить время, деньги и нервы. Мошенникам обмануть агентство

значительно сложнее. Поэтому в судах встречаются чаще именно те граждане, которые захотели сэкономить на своей безопасности.

- Можно конкретные примеры экономии клиентов с помощью риэлтора?

- Компания «Ваш риэлтор» имеет долгосрочные договоренности с банками, которые делают нам выгодные предложения по ипотечным кредитам и страхованию. У нас есть профессиональный брокер, который полностью владеет всей возможной информацией по банковским предложениям. Мы являемся участником различных профессиональных сообществ, таких как Торгово-промышленная палата, СРО «Профессионалы недвижимости Поволжья», Гильдия риэлторов САН, и так далее; каждое из них дает нам определенные преференции.

Например, банк ВТБ дает возможность нашему агентству оформить ипотеку клиентам со скидкой 0,8%, в денежном выражении экономия может составить сотни тысяч рублей; также клиенты с нашей помощью значительно сокращают свои затраты на страхование при ипотечных сделках.

Приведу пример прошлой недели: 281 тысячу сэкономил клиент, оформив ипотеку через наше агентство при покупке квартиры стоимостью 3 млн 800 тыс рублей за счет преференций от банка и экономии на страховании.

Есть и обратный пример. Человек продавал дом, и выставил цену с учетом того, что сделает скидку в 300 тысяч рублей. Мы это знали и начали подбирать покупателя. После предложения объекта он самоустранился из процесса общения, вышел на собственника напрямую с предложением купить «без посредников». Ну и купил. Естественно, без скидки. По обозначенной цене. Вот вам и экономия. Что касается экономии времени. Сейчас уже значительно меньше людей, готовых месяцы своей жизни потратить на изучение рынка недвижимости с целью продать или купить одну - другую квартиру.

В современном мире время - главная ценность. Мы реально экономим время, которое можно потратить на свою жизнь, свою семью. Есть и некоторые функции, которые доступны только профессиональным участникам рынка недвижимости и очень полезны нашим клиентам.





Теперь мы можем оформлять сделку без обращения в МФЦ. С учетом коронавирусных ограничений на посещение мест общественного пользования, нередко сроки затягиваются на месяцы. Наша компания может организовать выездную регистрацию, провести сделку через он-лайн ресурсы, провести дистанционную сделку.

Мы на любом этапе можем выполнить работу профессионально и открыть для клиента возможности, о которых он даже не догадывается.

- Ольга Владимировна, какие непредвиденные ситуации при оформлении сделки могут поставить ее под угрозу?

- На самом деле их великое множество. Мы постоянно мониторим практику наших коллег, судебные дела по России для того, чтобы наша система управления рисками была эффективнее. Приведу один из примеров.

Мама четверых детей покупала квартиру с использованием материнского капитала. В документах пункт – должны быть указаны все дети мамы, которые включаются в число собственников. В процессе выяснилось,

что у нее имеется еще один ребенок, рожденный ранее, о котором не знал даже ее супруг.

Естественно, сделка была «заморожена».

Создалась проблемная ситуация: документы оформлены, а деньги на счет продавца поступить не могут. Впоследствии эту вероятность мы тоже включили в свою систему и разработали алгоритм ее недопущения.

- Есть ли в Саратове обманутые дольщики?

- Да, раньше такое бывало, но за последние годы эта проблема практически решена благодаря изменениям в 214-ФЗ. Но мы и тут даем нашим клиентам дополнительные возможности. У нас была ситуация, когда уже после сдачи дома застройщик разорился.

А мы продали там квартиру одному из наших постоянных клиентов. Хотя для него это не влекло никаких рисков – единственное, что его могли бы периодически вызывать в суд; тем не менее, предложили ему выкупить объект и приобрести взамен другой.

- Саратов не является крупным городом, как и центром притяжения людей. Как это отражается на рынке недвижимости?

- Пожалуй, спецификой рынка недвижимости Саратова можно назвать очень небольшой объем строительства жилья. Спрос у нас в разы превышает предложение. Новостройки буквально можно посчитать по пальцам, поэтому работать приходится в основном со вторичным жильем.

Есть и плюс рынка недвижимости Саратова: квартиры недорогие. Поэтому людям проще накопить необходимую для покупки сумму, в том числе и приобретая жилье в качестве объекта инвестиций. По этой причине квартиры в Саратове покупают москвичи и жители других регионов с более высоким уровнем дохода.

- Кстати, об инвестициях: на сайте вашей компании указано, что вы оказываете консалтинговые услуги для желающих инвестировать средства в недвижимость.

- Да, мы рассчитываем экономический эффект и экономическую эффективность каждого инвестиционного проекта и можем подсказать клиенту, какая покупка

оптимальна для его целей. Если это сдача внаем и есть цель побыстрее окупить вложенные средства – один вариант; если это для детей, которые в будущем переедут сюда, и чтоб квартира не потеряла в цене – другой. Всегда можно прогнозировать, какое жилье будет дорожать быстрее другого и так далее.

- Ольга Владимировна, у вас такие колоссальные знания, вы не планируете масштабировать бизнес в другие регионы?

- Нет, такой потребности в настоящий момент не ощущаю. Мне есть чем заниматься и в Саратове, мы развиваемся не вширь, а вглубь. Сейчас я развиваю перспективное направление в обучении специалистов в сфере недвижимости – игропрактику.

Создала набор для тренингов и игр риэлторов «Делай сделки», позволяющий эффективнее обучать новичков, внедрять новые техники продаж в агентствах. Опытные риэлторы также с удовольствием работают с этим инструментом. Набор представляет из себя шесть колод ситуационных карт, в которых прописаны

потребности клиентов; и игровое поле в виде воронки продаж классического агентства недвижимости. В процессе игры происходит отработка различных ситуаций с возражениями клиентов, с выявлением проблем продавцов и покупателей, с организацией своего рабочего времени – в зависимости от темы кейса тренинга. В настоящее время создано более 20 обучающих кейсов этой бизнес-игры.

Мы создавали его порядка восьми месяцев, привлекали психологов, игропрактиков, бизнес-тренеров. Получился качественный продукт. Набор покупают по всей России и в странах ближнего зарубежья. Своих стажеров мы обучаем и экзаменуем с его помощью.

Собственно, он и создавался для внутреннего пользования. Мои коллеги, увидев набор, заявили, что с удовольствием

приобрели бы его для своей компании. Я поняла, что это востребованный продукт.

Сейчас есть задача создать колоду карт с описанием эмоционально заряженных ситуаций, проработка которых поможет агентам в игровом формате прокачать свой эмоциональный интеллект, еще качественнее работать с клиентами.

Одним из новых направлений игропрактики в недвижимости стал «Квест по продаже новостроек». Это обучающе-развлекательное мероприятие, в котором принимают участие риэлторы, застройщики, оценщики, банки. Это тоже наше ноу-хау. Впервые мы его применили в работе АН «Ваш риэлтор» в 2019 году, в 2021 году мы представили идею квеста на Всероссийском жилищном конгрессе в Сочи. Надеемся, что этот формат обучения подхватят другие агентства недвижимости.





- Чему в первую очередь нужно научить риэлтора?

- Начнем с того, что продать услугу и оказать услугу – это разные понятия. Раньше, лет десять назад, мы вообще не продавали свои услуги, мне нужно было просто быть качественным риэлтором. Сейчас этого недостаточно.

Специалистов нужно обучать продажам, логистике, копирайтингу, хоумстэйжингу. В нашей работе очень много психологии; именно поэтому я решила получить еще одно образование – психолога, чтобы глубже разбираться в проблеме. Профессия риэлтор достаточно сложная, многосоставная. У многих людей проблемы с коммуникациями; присутствует проблема выгорания. С этим тоже можно и нужно работать. В этом я вижу свою миссию – помогать команде зарабатывать, развиваться, отдыхать, полноценно жить в целом.

- Главное качество хорошего риэлтора?

- Активность. Без него все остальные хорошие качества могут остаться нераскрытыми.

- Ольга Владимировна, расскажите о какой-то неординарной ситуации из вашей практики.

- Очень много разных историй, но почему-то вспомнилась одна. К нам обратилась женщина, многодетная мать с пятью детишками. Они жили в стареньком частном доме, но у них было настолько тяжелое финансовое положение, что они решили сдавать комнату или какое-то подсобное помещение. Искали арендатора.

А в тот момент в городской администрации действовала социальная программа, в рамках которой они могли получить жилье бесплатно. Мы им подсказали, они туда обратились и в короткий срок получили комфортную жилплощадь. Люди были так счастливы! И мы, конечно, тоже.

- Эта история «тянет» на чудесную предновогоднюю сказку.

- Да, хоть мы и не волшебники, но регулярно делаем людей счастливыми и исполняем их желания.

Наталья Горнова

ТУР КЛУБ

ПИК



Валентин Афанасьев:

«Отзывы счастливых туристов – самая большая радость»

Подняться на горный пик или опуститься на дно моря; крутить педали на велосипеде или скользить по волнам под парусом; ночевать в палатке или в комфортабельном отеле – свое идеальное путешествие можно собрать, как пазл. Главное – делать это с настоящими профессионалами, которые знают об организации отдыха все. Знакомьтесь: основатель турклуба «Пик» Валентин Афанасьев.



- Валентин, начнем с самого начала: как родилась идея создать туристический клуб?

- Все мы родом из детства, и я - не исключение: ходил в походы с родителями с младенчества. В первый сплав по реке меня взяли в возрасте полугода. В три года я побывал в альпинистском походе в Киргизии.

Папа с мамой по очереди ходили по своим маршрутам, а у меня резались зубы и я ревел так, что горы содрогались. К окончанию школы мы с семьей обошли и объехали всю Россию.

Студентом-первокурсником организовал свой первый поход: с друзьями отправились в горы, на Кавказ. Естественно, о бизнесе и речи не было, просто я был самым опытным и знал абсолютно все: что взять с собой, какую одежду выбрать, как и где разбить палатку на ночь.

На следующий год собралась группа в три раза больше – порядка 50 человек, и мы отправились в Крым. Там же ребята предложили подняться на Эльбрус. Тогда я и задумался: может быть, это сделать бизнесом? Молодежь хотела походов,

приключений и романтики у костра, клубы при университетах тогда уже умирали, а коммерческие еще не родились. Ходить в походы было не с кем.

Примерно в это же время понял, что профессия специалиста компьютерной безопасности, на которую я учился в ЛЭТИ – это не мое.

Со своей девушкой мы развивали агентство праздников, достаточно успешно. Плюс работал по специальности в банке. В какой-то момент стало сложно совмещать все направления, и выбор был сделан в пользу туризма. Так появился туристический клуб «Пик».

- Получается, что вы на рынке туристических услуг уже почти 15 лет. Что было в начале и чего добились сейчас?

- Ну, в начале все было достаточно аскетично. Первая прибыль с женой на двоих составила 36 тысяч рублей в месяц, все они ушли на покупку котелков, аптечки, тентов от дождя, рации, газовых горелок, снаряжения и палаток. В таком формате работали до 2012 года; я еще совмещал это с другой работой.





Потом количество желающих выросло, это стало основным бизнесом и появилось желание расширяться за пределы России. Первой попыткой было путешествие в Египет, на Синайский полуостров. Провели 21 человека по маршруту в сто километров по горам и пустыне, плавали с рыбами в море. За поездку заработали 42 000 рублей – первая приличная прибыль.

Сейчас, конечно, масштабировалось все: направления, маршруты, количество туристов. Четверть всех туров – зарубежные. География путешествий охватывает без преувеличения весь земной шар: помимо красивейших мест России, это Азия, Африка, Америка, Европа, Китай. Можно отправиться в Египет, Исландию, Кипр, Марокко, Непал, Норвегию, Перу, Таджикистан, Казахстан, Киргизию, Турцию, на остров Шри-Ланка, Эквадор.

В штате работает десять человек, еще порядка 160 – по договорам подряда. Из них 140 – инструкторы. В год мы организовываем 250-350 туров. К 2021 году нашими клиентами стало более 17 000 человек.

- Координация работы такой команды требует постоянного внимания. При этом вы

находите время ходить в походы в качестве инструктора. Это зов души или необходимость?

- Действительно, два раза в год я вожу походы в горы. Делаю это, чтобы не терять связи с клиентами, смотреть, как работает наш турклуб в реальности, а не в отчетах, которые мне предоставляют инструкторы, бухгалтеры и маркетологи. Я не могу без общественной работы, постоянно сидеть за компьютером с бумажками — совсем не про меня. В походе я полностью вовлечен в процесс: наслаждаюсь общением и созданием команды из группы незнакомых людей. Обратная связь, отзывы счастливых клиентов – это самая большая радость от работы. Это вдохновляет продолжать свое дело и развиваться дальше.

- Расскажите о ваших клиентах. Нужна ли специальная подготовка для того, чтобы отправиться с вами в поход?

- Ограничений по возрасту нет, самому молодому участнику было 1,5 года, самому зрелому — 80 лет. Что касается подготовки – конечно, она учитывается при выборе маршрута. Вряд ли пожилой человек с хроническими заболеваниями отправится

на Эльбрус. Вообще же у нас множество разных туров и можно подобрать оптимальный для любого человека.

- Если туризм стал вашей работой, что же тогда – хобби?

- Мое хобби тоже оказалось связано с работой: это фридайвинг. Девять лет назад я увлекся этим, потом, естественно, стал вовлекать других. Мы обучаем людей фридайвингу — нырянию с задержкой дыхания под водой среди китов и дельфинов. Кстати, достаточно много желающих – порядка 500 человек в сезон, а всего сезонов восемь. Как правило, выезжаем в Египет и Турцию. Сейчас я ныряю на 68 метров в глубину, мне это доставляет большое удовольствие.

Еще одно хобби – танцы. Бачата. Мне так нравится! Я отдыхаю и наслаждаюсь.

- Валентин, как вам удается совмещать такую активность с семейной жизнью?

- О, с семьей как раз все прекрасно. Мы всегда и везде вместе. Я, кстати, отец троих детей, и все они ходят в походы со мной. На подходе – четвертый ребенок, уверен,

все будет так же. Дети разделяют наши интересы. На соревнованиях по плаванию они проплывут свои 500 метров, мы — 10 километров. Во время фридайв-лагеря тоже всё делали вместе: придумывали квесты, проводили их. Наши дети уже организаторы и помощники.

Жена тоже всегда рядом. Она, как и я, легкий на подъем человек: мы можем пожить в Красной Поляне или в Ленинградской области, потом уехать дальше. Во время фридайвинга обычно живем в отелях или на кораблях, в походах - в палатках, а так обычно в городе, например в Дахабе, потому что там здорово нырять. В своей квартирке в Парголове бываем, признаться, редко. Да уже и не умещаемся там всей семьей.

- Судя по всему, вы нашли просто идеальный баланс между всеми ключевыми составляющими счастливой жизни: работа, бизнес, любовь, семья, хобби...

- Да, я могу назвать себя счастливым человеком.

- Туристический бизнес признан одним из наиболее пострадавших от эпидемии коронавируса. Как вы с этим справились?





- Да, это больной вопрос. Мы строили грандиозные планы на 2020 год, но поток желающих резко сократился. Потом страны начали закрывать границы. Один за другим пришлось аннулировать иностранные походы: Непал, Америку, Европу, Норвегию, Марокко, Перу, Боливию, Эквадор. Причем брони контрагентам были оплачены, предоплата с туристов собрана, закуплено снаряжение и продукты.

Люди массово потребовали возврата средств за путешествия. Лишь треть из них согласилась перенести тур на более позднее время. В целом объем заявок на лето и осень уменьшился в семь раз. Конечно, было очень сложно.

И страшно – что будет дальше. В 2021 году сделали упор на путешествия по России. Жизнь продолжается, и люди по-прежнему хотят отдыхать. За счет увеличения числа российских походов растет и команда, и выручка. Планируем оставаться такими же гибкими и дальше. Только благодаря этому мы смогли быстро перестроиться и адаптироваться к обстоятельствам. Но в целом туристический бизнес, конечно, не оправился и неизвестно, когда оправится.

- Считается, что кризис открывает новые возможности. Какие возможности нашли вы для себя?

- Сейчас я активно развиваю бесплатные обучающие курсы на базе нашего турклуба. Мы уже выпустили курс о том, как взойти на Эльбрус: рассказываем о том, как подготовиться физически и психологически, какое брать снаряжение, на чем можно и нельзя экономить, об акклиматизации и горной болезни. Следующий курс, который мы готовим - «Камчатка: инструкция по применению», в котором расскажем, где стоит побывать на Камчатке, как сделать это безопасно и что делать при встрече с медведем. После прохождения курсов многие становятся клиентами и идут с нами в поход.

- От чего зависит успех тура в частности и туристического клуба в целом?

- В первую очередь – от гида. Если он людям понравится, то они вернутся за новой поездкой. Между гидами и путешественниками нередко завязывается дружба. Туристы не всегда замечают объем работы клуба по подготовке к поездке,

для них это невидимый процесс. Они запоминают гида, с которым они в эту поездку отправились. Мы очень тщательно относимся к подбору персонала. Хороших гидов всегда не хватало, поэтому мы открыли школу инструкторов.

В школе два уровня сложности: для начинающих инструкторов и для продвинутых. Учиться можно на пешем отделении — для тех, кто предпочитает горы или лес, и на водном — если хотите сплавляться на байдарках.

Учеба длится девять месяцев, учителя — председатели и работники маршрутно-квалификационной комиссии Санкт-Петербурга. Каждые две недели студенты выезжают на практические занятия в любую погоду. В конце обучения сдают экзамен и получают удостоверение инструктора-проводника. Так что без ложной скромности можем сказать: с нами путешествовать комфортно и безопасно.

Наталья Горнова



Выбери свой тур

Пешие походы На выходные
Без рюкзаков С рюкзаками
Восхождения Скалолазание В горах
С палатками В домиках
Водные На морских каяках На байдарках
Сплавы Фридайвинг Яхтинг
Активные Автотуры Вело Фрирайд
Конные С морем С детьми
Новогодние Беговые лыжи Сноуборд
Спелео Снегоступы Горные лыжи
Этнотуры Зимние выезды
Творческие выезды

ТУРКЛУБ
ПИК



О «Пике»

Туристический клуб «ПИК» основан в 2008 году в Санкт-Петербурге. Организует пешие, водные, горные походы и сплавы. К 2021 году в них поучаствовали свыше 15 000 туристов.

Турклуб содействует развитию экологического туризма; его основатель Валентин Афанасьев — инициатор создания экокодекса среди российских турклубов. Клуб принимает участие в подготовке кадров для сферы туризма в рамках Школы инструкторов.

Ежегодно проводит общероссийский Фестиваль приключений, путешествий и творчества «Точка сезона». Офисы компании находятся в Москве, Санкт-Петербурге и Казани.



ФОК

Финансовый и организационный консалтинг

Виталий Дербеденев

Компания «ФОК»: 450 успешных проектов федерального и регионального масштаба в ключевых отраслях экономики

Те, кто когда-то смотрел диснеевский мультфильм «Утиные истории», помнят, что у селезня Скруджа Макдака имелась монета-талисман, которую он бережно хранил: по мнению героя, она приносила ему удачу. Эти 10 центов — первый заработок ещё юного дяди Скруджа, именно с них начался его путь к богатству. А вот для генерального директора компании «ФОК» (ООО «Финансовый и организационный консалтинг») Виталия Дербеденева такой символической точкой отсчёта, своеобразным началом будущей успешной карьеры предпринимателя стала стипендия в 50 долларов, назначенная ему как одному из лучших студентов МФТИ и НИУ ВШЭ, в которых он учился одновременно.

Обучение было продолжено в аспирантуре Государственного университета управления и в частной бизнес-школе American Institute of Business and Economics (AIBEC) по программе MBA.

О том, как важно найти свое призвание в жизни и монетизировать любимое дело, о реализации значимых проектов компании «ФОК» — в сегодняшнем разговоре с Виталием Дербеденевым.



— Виталий, каковы основные направления деятельности компании «ФОК», генеральным директором которой вы являетесь?

— Это стратегический консалтинг, обоснование и привлечение инвестиций в туристические, инновационные, экологические и транспортные проекты, проекты в области информационных технологий, развитие комфортной городской среды, концессии и проекты государственно-частного партнерства.

— Как много охвачено различных сфер!

— Да, сфер много, но во всех них ключевым является грамотное обоснование инвестиционного проекта или пула инвестиционных проектов, объединенных общей идеей. По сути, мы занимаемся привлечением инвестиций в рамках стратегических направлений: обосновываем развитие внутреннего туризма, разработку и внедрение отечественного программного обеспечения, инфраструктурные проекты, помогаем бизнесу привлекать денежные средства для развития.



На сегодняшний день компания «ФОК» реализовала более 450 проектов федерального и регионального масштаба в ключевых отраслях экономики.

ФОК является аккредитованным партнером АО «Российский экспортный центр» для осуществления деятельности по поддержке экспорта. Представители компании входят

в руководящий состав Экспертного совета по промышленной политике Комитета РСПП по промышленной политике и техническому регулированию. Клиентский портфель компании насчитывает более 200 компаний и государственных структур, среди которых — Минэкономразвития России, Минтранс России, МЧС, Минсельхоз России, Ростуризм, Корпорация развития Дальнего



Востока и Арктики, РЖД, СУЭК, СИБУР, Северсталь, РОСНАНО, Востсибуголь, корпорация «Тактическое ракетное вооружение», а также администрации и корпорации развития более 50 российских регионов.

— **Как давно работает ваша компания?**

— Мы работаем на рынке управленческого, стратегического и инвестиционного консалтинга с 2001 года. Последние годы стабильно входим в пятерку крупнейших российских консультантов в области стратегического планирования.

— **Значит, в этом году компании исполняется 20 лет, отмечаете круглую дату со дня основания?**

— Да, в этом году мы празднуем юбилей, сделали юбилейный брендинг. Принимаем поздравления наших бывших коллег, клиентов и партнеров со всех уголков мира, что нам очень приятно.

— **Давно вы руководите компанией?**

— В компанию «ФОК» я пришел в 2009 году, сначала как финансовый директор, а уже в 2010 году стал генеральным.

— **А какой путь проходит инвестиционный проект от стадии разработки до фактической его реализации?**

— Путь этот весьма долгий. Порой результаты можно увидеть только через 5–10 лет с момента появления идеи, проработкой и экономическим обоснованием которой мы в основном и занимаемся. Такой временной отрезок бывает необходим для прохождения этапов проектирования объекта и сопутствующей инфраструктуры, строительства, выхода на плановую мощность.

На данный момент успешно реализованы проекты на сотни миллиардов рублей, из них с нашей помощью привлечено из федерального бюджета более 30 млрд руб.

— **Масштабно. Какие же конкретно проекты вы реализуете?**

— Упомяну лишь ключевые.

Первый крупный проект — разработка программы повышения экономической эффективности туристско-курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод, которую мы делали по заказу Ростуризма в 2005 году.



Далее — проект «Промзона Заволжье», реализованный в 2008 году для Ульяновской области. Компания «ФОК» подготовила заявку в Инвестиционный фонд Российской Федерации на получение федерального финансирования для строительства инфраструктуры промзоны. Со временем площадка становилась известной и привлекала все новые и новые инвестиции.

Общий объём инвестиций на текущий момент составляет 47 млрд рублей. Важен для компании проект «Концепция устойчивого развития Сочи до 2030 года», подготовленный в 2013 году, перед зимней Олимпиадой. Здесь мы впервые должны были предложить пути решения задач одновременно по трем направлениям: развитию экономики, социальной, экологической сферы.

Сейчас уже все говорят об устойчивом развитии, о внедрении принципов ESG (Environment, Social, Governance), а тогда это было еще в новинку.

Последние два года активно помогали малым городам получать средства федерального бюджета по программе развития комфортной городской среды,

нацеленной на формирование современных общественных пространств.

Но самыми масштабными и значимыми для нас стали перспективные планы развития территорий опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке, над которыми мы трудимся последние пять лет совместно с нашим стратегическим партнером — японской компанией «Исследовательский институт Номура» — по заказу АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики» (АО «КРДВ»). На данный момент мы разработали тринадцать перспективных планов, сейчас работаем над четырнадцатым. Эта деятельность важна не только для компании «ФОК», но и для всего Дальнего Востока, и для России в целом. Общий объем заявленных инвестиций превышает 2 трлн руб. — гигантская сумма, которая уже в ближайшие годы будет вложена в экономику дальневосточных регионов.

— Сейчас создано 23 территории опережающего социально-экономического развития. Получается, вы разрабатывали перспективные планы развития более чем для половины территорий?



— Да, получается так.

— Давно вы сотрудничаете с японской компанией? Как распределяете задачи?

— С «Исследовательским институтом Номура» мы начали сотрудничество в 2010 году. За это время вместе с ним реализовали более 20 проектов. Значительная часть совместных проектов осуществляется на Дальнем Востоке. Наши партнеры сильны в исследовании мирового опыта, особенно в отношении ведущих азиатских стран, а также в видении мировых тенденций развития технологий. ФОК, в свою очередь, отвечает за российскую часть проекта, за увязку проекта со стратегическими направлениями развития города, региона, страны, за проработку земельных, инфраструктурных и прочих вопросов.

— Виталий, вы сегодня являетесь успешным руководителем. Несомненно, есть у вас и собственный секрет успеха. Что можете посоветовать тем, кто только находится в начале карьерного пути?

— Секрет только один, и он известен давно. Здесь не нужно изобретать велосипед. Каждый успешный руководитель занимается

тем делом, к которому у него лежит душа, в котором он отлично разбирается. Поэтому я советую молодым специалистам, начинающим карьеру, при выборе профессии ориентироваться в первую очередь на собственный интерес к какому-либо делу. Тогда рабочий процесс будет гораздо более плодотворным и эффективным.

Наталья Першина

