



НОВОЕ ЧЕРНОЕ МОРЕ

МАКС ЛЕРМАН

Во время проведения Экономического форума в Сочи (а если быть точным, то в Адлере, буквально в 500 метрах от олимпийских стадионов) и незадолго до проведения первого Гран-при «королевских» гонок автомобильной «Формулы-1» в Сочи мне повезло оказаться за своего рода круглым столом с очень интересными людьми. Дело было в яхтенном порту «Имеретинский», где в это же время начиналась первая клубная регата Imeretinskiy Cup 2014, которая наверняка займет достойное место в международном календаре парусных регат.



Погода скорее располагала к интересным беседам за бокалом вина, нежели к покорению водных просторов, но это не помешало нам прервать уютную беседу и все-таки отправиться в моря. Но прежде мы успели пообщаться в свое удовольствие. Наши разговоры я законспектировал с целью распространения полезной информации и теперь с радостью готов поделиться ею с вами. Называть это классическим интервью я бы не стал — было несколько участников, да и ответы следовали не строго по регламенту. Просто беседовали болеющие своим делом люди, которые обсуждали близкие для них темы. Среди этих людей был Андрей Елинсон, заместитель генерального директора «Базового Элемента», управляющий директор курортного района «Имеретинский», который и взял на себя основное «бремя» ответов и пояснений.

Здесь следует сделать небольшое отступление и сказать о самой компании «Базовый Элемент» и истории создания яхтенного порта «Имеретинский». Деятельность компании затрагивает 15% всего населения Российской Федерации и множество сфер — от машиностроения и строительства до авиации и агробизнеса. В частности, именно компания «Базовый Элемент» построила Прибрежную Олимпийскую деревню и сам порт «Имеретинский», благодаря которому стройка многих олимпийских объектов стала возможной в принципе. Изначально огромный грузовой порт после проведения XXII Олимпийских и XI Паралимпийских игр должен был быть перепрофилирован в объект яхтенной инфраструктуры, в большую марину. Поэтому «долго не запрягали» и первый этап ввели уже в июле этого года. Кроме того, начали предпроектные проработки полного перепрофилирования в течение двух ближайших лет в яхтенный порт на 450–470 мест в зависимости от выбранного проектного решения. Пер-

вые шаги в этом направлении уже сделаны, а о том, что планируется дальше, мы как раз и беседовали за нашим круглым столом.

Начну с самого банального вопроса: к чему стремитесь и что хотите сделать в итоге?

Хотелось бы увидеть живую ту картинку, которую нарисовали архитекторы, дизайнеры и моделисты. А именно — большую яхтенную марину с бесконечными рядами яхт. Раз-



витая инфраструктура на земле уже имеется: гостиницы, рестораны, аэропорт в 10 минутах езды... С точки зрения именно яхтенной инфраструктуры мы пока в начале пути, но движемся, как мне кажется, в правильном направлении.

Каковы ваши приоритеты на этом, первом этапе?

Они очевидны. Во-первых, обосноваться и заявить о себе в качестве яхт-клуба на черноморском побережье. Ведь на самом деле дан-

ный регион, логике вопреки, абсолютно непригоден для яхт. Не хватает яхт-клубов, нет инфраструктуры, существуют всевозможные бюрократические сложности. Мы хотим все это изменить.

То есть, вы хотите построить местный рынок с нуля?

«С нуля» — это очень громко сказано. Мы провели исследование задолго до строительства порта еще как грузового, которое показало, что в радиусе максимум 10 часов хода имеется более 2000 яхт, владельцами которых являются наши соотечественники. И это 2000 судовладельцев, которым хочется куда-то сходить, которым нужно заправиться, сделать ТО, оставить свою яхту на зимнее хранение и так далее. Рынок (спрос) уже есть, просто он не может расти, потому что ему некуда, нет качественного предложения клиентам, которым есть с чем сравнить... с той же Турцией, Хорватией и Черногорией. К тому же, мало кто может предоставить условия для зимнего хранения на вменяемых условиях, из-за чего многие судовладельцы предпочитают «убегать» в другие страны. Мы предлагаем альтернативу — новый порт назначения, куда раньше невозможно были прийти. >>>

Вы говорите о ТО, но откуда у вас специалисты, которые грамотно могут это сделать?

Наша программа во многом основана на партнерских отношениях. Мы и сами понимаем, что именно в этом бизнесе новички, и не собираемся изобретать велосипед. Поэтому мы изучаем рынок и ищем потенциальных партнеров. Сейчас на финальной стадии наши переговоры с Grand Marine Group, в которую входят компании по продаже яхт и катеров в России, строительству яхт-клубов, организации, занимающиеся сервисом и обслуживанием судов. Справедливости ради нужно заметить, что у нас как у группы компаний собственный огромный опыт в возведении сложных инженерных объектов инфраструктуры, но перепрофилирование грузового порта в яхтенный — во многом уникальный проект, требующий привлечения экспертов. Поэтому найти грамотного партнера, который мог бы сэкономить нам массу времени и денег, — возможное для нас бизнес-решение. Мы уже успешно применяем партнерские схемы, например, для гостей и собственников недвижимости в Имеретинском курортном районе.

Получается какой-то сложно управляемый конгломерат, работающий на монопольной безальтернативной основе...



Вовсе нет. Мы просто облегчаем жизнь нашим клиентам. Поясню на примере созданной у нас консьерж-службы. Гостю не нужно отдельно бронировать номер, самостоятельно арендовать место стоянки, обращаться в стороннюю фирму для сервиса и т. д. Консьерж-служба готова ответить на любой запрос и решить любую проблему наших клиентов. В то же время, мы работаем не в формате злостной монополии, а на основе добровольного партнерства. Если клиент захочет заказать все услуги по отдельности, обращаясь к каждому партнеру по очереди, он может это сделать, просто это займет больше времени. Аналогичную схему мы планируем и для клиентов яхтенного порта.

А вводить какую-либо клубную систему вы не хотите?

Планируем. Пока слишком сложно делать конкретные предложения и давать обещания, но мы это обязательно сделаем. Это точно не будет закрытый клуб для избранных. Наоборот, мы хотим сотрудничать со всеми яхт-клубами, профильными компаниями, всевозможными государственными структурами, чтобы иметь возможность предложить нашим клиентам наиболее полный пакет услуг.

Кстати о государственных структурах. Выйти в море, пройтись вдоль берега и вернуться обратно в яхт-клуб в прибрежных водах не так просто. Особенно если яхта не под российским, а под иностранным флагом. Здесь не избежать множества процедур, постоянных проверок и так далее. Не боитесь, что это будет тормозить приток новых клиентов?

«Боимся» — не совсем правильное слово. Это просто данность, с которой нужно работать, что мы и делаем. Мы тратим много времени и сил на то, чтобы изменить ситуацию, предлагаем свои варианты по облегчению и упрощению режима. В частности, сейчас мы минимизировали общение наших клиентов с контролирующими органами и службами — этим в интересах клиента занимается наш департамент по агентированию. Кардинально же изменить ситуацию объективно за один



день невозможно, так как в процесс вовлечено множество инстанций, но мы верим, что наше упорство и методичные действия дадут результат.

А каковы ваши планы на ближайшее будущее? Мы не говорим о масштабных изменениях, но о том, что возможно сделать уже сегодня или завтра.

Сегодня мы присутствуем на событии, которое можно сделать уже сегодня, — Imeretinskiy Cup 2014. Пусть это пока не самая известная в мире регата, но оно в самом начале пути, и мы будем поддерживать это мероприятие. В ближайшее время мы также планируем основать клуб для аквабайкеров. Через неделю открывается яхтенная школа, которая будет сертифицировать любителей по системе IYT. В ближайшем будущем появится заправка — ее так не хватает в этом регионе. Приедут специализированные краны, которые смогут поднимать и спускать суда практически любого размера. Впрочем, они есть и сегодня, но это промышленные краны, которые более пригодны для разгрузки или



погрузки коммерческих судов. А в курортном районе на зимний период будут организованы все возможности для комфортного пребывания на побережье гостей курорта, которые захотят жить у воды, но полноценно отдохнуть в горах. В частности, будет построена площадка для продажи и аренды горнолыжного и сноубордического снаряжения, продажа ski-pass и трансферов до Красной Поляны.

А что в отношении самого яхтенного порта, увеличения стояночных мест? Офисов продаж катеров и яхт?

В порту в партнерстве с Grand Marine Group уже представлены суда многих интересных брендов для продажи, таких как итальянский Absolute или финская Grandeza, например. Во время проведения Gran Prix Sochi планируется экспозиция и других известных верфей. Что касается яхт-клуба и увеличения мест, мы пока не торопимся. Слишком многое нужно сделать, а предлагать «сырой» продукт нашим клиентам мы не готовы. У нас серьезный проект, который рассчитан на годы. Именно поэтому мы пока не плани-



руем расширять яхт-клуб. На данный момент мы сосредоточились на том, что вокруг него. Мы хотим организовать качественную инфраструктуру, выбрать правильных партнеров, выстроить собственные процессы и только потом расширяться. Мы не хотим уподобляться другим компаниям, которые сначала строят яхт-клуб на несколько сот яхт и только потом начинают думать о том, как их обслуживать. Мы подготовимся обслужить 2000 яхт и тогда уже начнем их привлекать. То есть, тогда, когда они сами поймут, что лучше нас никого пока нет. ❖

