

«Если ты учёный — иди занимайся наукой, а если ты бизнесмен, то какого чёрта даришь другим свои идеи, на которых можно заработать?» Поэтому уже спустя два года я управлял собственным инвестиционным фондом.

Одним из первых, кто доверил мне свои деньги, был Вениамин Платонович Сухарев. Этому человеку я безмерно благодарен за то, что он потратил личное время, чтобы объяснить мне прописные истины — как правильно общаться с людьми, выстраивать отношения и т. д. Это была настоящая школа бизнес-коммуникаций... Раньше я общался в основном с биржевым терминалом.

Шесть лет назад мне очень повезло — мне доверил реализацию своих проектов в Перми по-настоящему неординарный человек. Не буду называть его фамилию, так как он не стремится к публичности, отмечу лишь, что нахожусь под впечатлением от его способности работать с листа с огромными массивами информации и с первого раза, с первого прочтения проникать в самую суть идей. Он способен за несколько минут, просмотрев толстую папку документов, сходу увидеть не только все слабые места, но и дать предложения, которые существенно усиливают проект. Отмечу, что при таком внимании к деталям он настоящий стратег. И фраза «играть вдолгую» — это его фраза, причём одна из любимых.

СЧИТАЮ, ЧТО СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ НАЧИНАТЬ ПРАБОТКУ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

У каждого из инвесторов, с которыми я работал и работаю, я чему-то научился, все они — великие люди, каждый — большой калибр в своём деле.

? То есть залогом эффективности и успеха управляющего является сочетание нескольких факторов: теоретической базы, опыта применения знаний на практике и везения?

— Всё верно, кроме везения. Есть строгая математическая модель, и, если её придерживаться, успех неизбежен. Признаю, что кризис 2008 года я пе-

режил благодаря своей теоретической подготовке и отчасти интуиции. Зато к текущему экономическому спаду я уже был подкован практически. Поэтому в 2014–2015 годах мне удалось хорошо заработать на скачках валютных курсов. И всем моим знакомым, которые спрашивали моего совета. Я уже говорил: надо быть адекватным ситуации.

У КАЖДОГО ИЗ ИНВЕСТОРОВ, С КОТОРЫМИ Я РАБОТАЛ И РАБОТАЮ, Я ЧЕМУ-ТО НАУЧИЛСЯ, ВСЕ ОНИ — ВЕЛИКИЕ ЛЮДИ, КАЖДЫЙ — БОЛЬШОЙ КАЛИБР В СВОЁМ ДЕЛЕ

Стратегия — это особый вид религии: во что веришь, то и будет. Главное — придерживаться её неукоснительно. И тогда ты каждый раз принимаешь те решения, которые соотносятся с твоей целью и приближают тебя к ней.

? Выработанная вами модель управления применима абсолютно ко всем проектам?

— Конечно, есть нюансы. Но благодаря стратегическому подходу в управ-

лении можно разработать концепцию развития применительно к каждому бизнесу.

? В последнее время вы управляете проектами в сфере строительства. Как вас туда занесло, ведь одно дело — финансовые проекты и совсем другое — реальное производство?

— Видимо, стройка — это моя судьба. В своё время родители очень хотели, чтобы я стал строителем. В итоге получилось так, что, работая в банке, я был связан с проектным фи-

нансированием недвижимости, там я разобрался с экономикой строительства. Потом был замдиректора на крупном заводе по производству строительных материалов, что позволило мне понять специфику и сезонность строительного цикла. Руководил частным фондом, который инвестировал в жилищное строительство, и, соответственно, там мне пришлось погрузиться в продажи. В конце концов пришёл к тому, что максимальный эффект от инвестиций можно получить, реализуя строительный проект от начала и до конца — от выбора земельного участка, через создание концепции, проектирование, строительство до финальных продаж.

Разумеется, для этого потребовалось собрать команду профессионалов, которая способна решать задачи, выходящие за рамки стандартных подходов к управлению проектами. Так появилась компания «СтройФедерация». В одном из проектов была авральная ситуация, когда за несколько месяцев до сдачи большого жилого дома директор фирмы — генерального подрядчика заявил, что в предусмотренную смету невозможно уложиться, встал и ушёл. Нам пришлось взять процесс в свои руки, достроить дом в срок, при этом сэкономив средства. Таким образом, мы собрали всю цепочку процессов в строительной отрасли. Это востребованная компетенция на рынке, потому что в управлении строительной отраслью, на мой взгляд, не хватает системного стратегического подхода. Многие директора, являясь по своей сути производственниками, до сих пор рассуждают в категориях сданных квадратных метров и количества построенных домов. Мало кто знает: на сколько упадёт прибыль из-за одного дня простоя, какова чувствительность рентабельности к динамике продаж и т. д. А это всё влияет на доходность инвестиций.

? А в чём тогда задача инвестора?

— Задача инвестора заключается в том, чтобы выбрать рынок для инвестиций и стратегию. Я считаю, что сейчас самое время начинать проработку новых проектов! **■**