

# Алексей Русецкий:

## «Мы поставляем товары даже из Австралии»

Наш разговор с Алексеем Русецким, директором компании «Фордевинд-Регата», состоялся в тот день, когда по его приглашению мы проводили небольшой тест Laser Vago, одного из швертботов, продающихся в его компании. Алексей с большим энтузиазмом представил нам лодку, лично помог в спуске и с нескрываемым интересом следил за судном, пока оно находилось на воде. Руководитель компании, неразрывно связанной с морским делом, хорошо разбирается как в тонкостях бизнеса, так и в парусной науке.



**В** прочем, о яхтах и парусных гонках речь зашла позже. Заглавной темой беседы стал юбилей фирмы «Фордевинд-Регата», которая отметила этой осенью свое 20-летие.

– Алексей Александрович, какая дата считается днем рождения компании?

– Первое октября 1991 года – в этот день мы получили на руки документы о регистрации совместного российско-финского акционерного общества «Фордевинд». Оно просуществовало пять лет. В 1996 году мы расстались с нашими финскими партнерами и начали самостоятельную деятельность, зарегистрировав компанию «Фордевинд-Регата».

– Какой вы видели фирму в момент ее основания? Удалось ли вам реализовать задуманное?

– Признаться, получилось у нас не совсем то, что задумывалось. Мы планировали открыть в России производство парусов и экспортировать их в Финляндию. С этого все и начиналось, однако быстро стало понятно, что по различным причинам этот бизнес не развивается. Вместе с тем на российском рынке ощущалась нехватка хорошего импортного оборудования для яхт и катеров (кстати, начали мы с парусных тканей и принадлежностей для пошива парусов). Мы это впервые почувствовали на выставке, проходившей в Петербурге, в бывшем яхт-клубе БМП.

Интерес к привезенному из Финляндии оборудованию был огромным. И тогда мы решили попробовать движение в обратном направлении, переориентироваться с экспорта на импорт. Произошло это в 1992 году.

– А как фирма, ориентированная на импорт товаров, переживала регулярно дающие о себе знать экономические кризисы?

– Становление компании с начала 90-х шло постепенно. На этом пути были как удачные, так и неудачные шаги, но обошлось как-то без серьезных потрясений. Еще в 1993 году мы открыли свой магазин и офис на Петровской косе, где «Фордевинд-Регата» и располагается до сих пор. По-настоящему серьезное, осязаемое развитие бизнеса началось в 1996 году. Кризис 98-го года пришелся на осень, время естественного сезонного снижения продаж, так что мы его пережили спокойно. Ну, а в 2009-м, конечно, объем продаж резко упал и на докризисный уровень до сих пор не поднялся. Тем не менее, с тех пор наблюдается его постепенный рост. Сейчас снова времена беспокойные – посмотрим, что будет дальше...

– Как организована работа магазина, осуществляете ли вы поставки оборудования покупателям в другие города?

– Сегодня мы ведем закупки по всему миру: около 60 компаний являются нашими поставщиками, и самые дальние из них располагаются в Австралии. Если говорить о тех брендах, которые определяют наш основной оборот, то следует отметить такие компании и торговые марки как Gill (одежда), Nautix (краски), Ronstan (дельные вещи), English Braids (тросы), Beta Marine (двигатели), Bainbridge (парусные ткани и дельные вещи для пошива парусов), Laser (швертботы). В нашем ассортименте любые товары, за исключением разве что подвесных моторов и надувных лодок – это отдельный рынок, очень насыщенный, и нам им не очень интересно заниматься.

За пределами Петербурга мы работаем как напрямую, высылая заказы клиентам, так и через дилеров, которые сейчас продают наши товары в 14 крупнейших городах страны, включая Владивосток. Мы не стремимся к быстрому расширению дилерской сети, предпочитая строить отношения с проверенными компаниями. Некоторые из них сотрудничают с нами уже пятнадцать лет.

– Существуют ли в нашей стране аналогичные компании?

– Конечно, да, и их не так мало. Но крупнейшие из них за-

нимаются продажей оборудования наряду с другими темами – яхтами, катерами, подвесными моторами и т. д. Что касается именно продажи оборудования, в России, пожалуй, и нет никого, сопоставимого с нашим магазином по ассортименту. Да и в Европе таких магазинов не так уж много.

– До недавнего времени компания «Фордевинд-Регата» ежегодно проводила одноименные соревнования для крейсерских яхт. Гонки привлекали людей интересным форматом и хорошими призами. Теперь регата не проводится, есть ли перспектива ее возрождения?

– Факторов привлекательности этой регаты было несколько. Один из них – максимальная близость к зрителю. Гонки проходили в устье Малой Невки, практически в акватории яхт-клуба, наблюдать за ними было очень легко и крайне интересно. Течение, неустойчивый по силе и направлению ветер делали результат непредсказуемым. Сейчас эта акватория занята – там разместились марина, и уже поэтому возрождение регаты в прежнем виде невозможно. Сейчас наш дилер в Москве, компания «Канатный ящик», проводит регату с таким же названием. Ее формат, в свое время разработанный Андреем Никандровым и доведенный за годы проведения до определенного совершенства, стал, в какой-то степени, самостоятельным брендом.

Средства, которые раньше вкладывались в организацию «Фордевинд-Регаты», теперь идут на спонсирование Первенства России по парусному спорту в Санкт-Петербурге, который последние 2 года проводится на базе яхтенного порта «Геркулес». Также мы спонсировали чемпионат России в классе Laser SB3.

– И последний вопрос: в такой компании, как ваша, где задействовано множество людей, увлеченных морем и парусом, наверное, должна быть своя яхта или катер?

– Судна, принадлежащего компании, нет. У меня есть яхта международного 8-метрового класса – яхта-реплика, построенная по проекту 1946 года и спущенная на воду в 2007 году. На ней мы регулярно участвуем в европейских гонках, в основном, в Финляндии. Экипаж на яхте – 6 человек, из них, нередко, 3 человека – сотрудники нашей фирмы.

Как вы верно подметили, многие из наших сотрудников знакомы с парусом не понаслышке: есть среди них как любители, так и яхтсмены с солидным стажем. ■

Беседу вел **Андрей Петров**

