

Фервеи ПУЧКОВА

За тридцать лет в гольфе он прошел путь от гринкипера до главы одной из самых востребованных компаний по проектированию и строительству гольф-полей в России. Издатель журнала Мария Петрикова взяла интервью у Михаила Пучкова в гольф-клубе «Геленджик Гольф Резорт».



Фото: чей??

— Михаил, когда я собирала информацию для нашей встречи, Геленджик у меня получился твоим восьмым по счету проектом. А вчера узнала — нет, одиннадцатый.

— Начнем загибать пальцы. «Пестово», «Форест Хиллс», «Пайн Крик», «Линкс», потом реконструкция «Москоу Кантри Клуба» — это пять. «Сколково» — шесть. В «Раево» я участвовал — семь, Минск — восемь, Петергоф — девять, Геленджик — десять. Доброград — одиннадцать. Иссык-Куль и Красноярск сейчас в процессе строительства. То есть тринадцать всего.

«Пайн Крик» в Екатеринбурге был первым полем, где мы принимали участие непосредственно в проектировании, а не только строили поле. Главным проектировщиком выступала компания Dave Thomas LTD, создавшая более 80 полей по всему миру. Дейв Томас — это легендарный британский гольфист, который более 5 раз принимал участие в Кубке Райдера в составе команды Великобритании. Дейв, к сожалению, умер в 2013-м, а его сын Пол, кстати, тоже талантливый игрок, выступавший в Европейском туре, унаследовал компанию и продолжает дело своего отца. Мы много работали с компанией Дейва Томаса, но сейчас у нас уже есть три самостоятельных проекта, где они выступали лишь в роли консультантов — Иссык-Куль, Геленджик и Доброград.

— Как думаешь, открытие гольф-полей в таком потрясающем, совершенном месте, как Геленджик, может стать способом привлечения новых гольфистов?

— Конечно. В Геленджике очень много новых местных игроков, которые познакомились с игрой благодаря этому проекту. Это единственное чемпионское поле в регионе, сюда приезжают ребята из Сочи, Краснодар, Ростова-на-Дону. К сожалению, в этих городах пока нет площадок такого уровня. С точки зрения курортной сезонности, коллабораций с отелями, а также развития гольф туризма я считаю Геленджик Гольф Резорт грандиозным решением.

Нужно сказать огромное спасибо тем, кто финансировал этот проект и верил в него. Я думаю, что он стал украшением всего побережья, якорем для привлечения инвестиций и дал новый статус городу.

Отдельно я хотел бы поблагодарить моего большого друга Александра Владимировича Жучкова за предоставленную возможность и за все, что он делает для развития гольфа в Геленджике.

Детская гольф-академия здесь очень хорошо работает. Клуб выбрал правильную стратегию, развивая детский гольф. Дети из Геленджика и ближайших городов активно играют.



Подпись слева, подпись справа

— Стоимость для них доступна?

— Для детских групп — практически бесплатно. Клуб берет на себя основные затраты.

— Поля, которые у нас сейчас есть, соответствуют ожиданиям гольфистов, а вместе с тем — еще и международным стандартам?

— Если сравнивать, например, с Европой, со странами, где гольф давно развит — Швеция, Финляндия, Германия, та же Великобритания, поля в России по качеству в среднем на голову выше. Потому что это новые проекты. Они построены очень технологично, сделаны на высочайшем уровне.

— То есть это больше имиджевая история?

— Понимаешь, это новые поля, практически все в составе девелоперских проектов. Одна из главных составляющих — это локация и стоимость земли. Если земля стоит приличных денег, соответственно, на ней строят нечто подобного качества.

Фото: Алексей Слащ, второе чье?



«Поля в России по качеству в среднем на голову выше. Потому что это новые проекты. Они построены очень технологично, сделаны на высочайшем уровне.»

Практически все новые гольф-проекты — с недвижимостью и инфраструктурой. Нужно задать уровень и планку полю, для того, чтобы продавался и рос девелопмент вокруг.

— Если посмотреть на гольф с точки зрения инвестиционной привлекательности, выгодно создавать такую инфраструктуру именно в регионах, а не где-то в центре?

— Конечно. В каждом городе-миллионнике и в туристических кластерах гольф-поля просто необходимы.

— Понятно, что одно дело — открыть поле в туристическом месте, и совсем другое — обратить внимание на провинцию.

— Вот отличный пример — Доброград. Я считаю, великолепный проект получился. Вообще, думаю, это неправильно, что у нас все слишком централизованно. Москва, Питер, Екатеринбург, Казань,

Сочи, Ростов, Краснодар — это какие-то мега-центры, и все крутится вокруг них. А такие города, как, например, Нижний Новгород, Владимир — наши исторические красивейшие города Золотого Кольца — остаются без внимания. Это совсем не радует, ведь для того, чтобы люди комфортно жили и оставались в родных регионах, нужна развитая инфраструктура, комфортная среда: спортивные и культурные объекты, хорошие школы. И гольф может сыграть в этом не последнюю роль.

В Доброграде поле было открыто в прошлом сентябре, но у них уже очень большой процент местных играет в гольф. Я не хочу обидеть их и сказать, что в регионе больше нечего делать, но мы не ожидали, что возникнет такой спрос.

— Ну это вообще хорошо, потому что сейчас многие не могут выехать за рубеж. Мы остаемся в своей стране.



Развернутая подпись слева

— Можем мы выехать или нет — я считаю, в этом нет разницы. Идеальная страна — это когда жизнь во Владимире не сильно отличается от жизни в Москве в плане того, что ты можешь получить: культурные объекты, инфраструктуру, шоппинг, спорт, образование. Неправильно, когда это все сосредоточено только в одном месте, и вся страна стремится туда переехать.

— А не вступают в конфликт инвестиционная привлекательность и социальная польза, которую может принести региону гольф-поле?

— Во-первых, если это девелоперский проект, то до того момента, как поле выйдет на самоокупаемость и начнет зарабатывать, нужно от 3-х до 5-ти лет. Причем не только в России, но и в Америке, и в Европе. Первые 3-5 лет — это тот период времени, когда нужно собрать, скажем так, необходимое количество гольфистов, которые платят членские взносы и закрывают обслуживание и эксплуатацию, налоги и т.д. Если это делать как девелоперский проект, то ты получаешь инструмент, который позволяет вернуть инвестиции, затраченные на строительство поля. Потому что дома с видом на гольф везде имеют наценку. И продажа этих объектов в первые три-пять лет закрывает потребности девелопера. А потом, когда вся инфраструктура построена, наполнена жителями — гольф уходит на безубыточность. Так что, если все правильно рассчитать, то гольф — не затратная история, а инструмент инфраструктуры, выводящий девелоперский проект на более высокий уровень. Поля для гольфа — это якорь для всего региона, не только для конкретного места.

Я считаю, что Владимир Михайлович Седов, отец-основатель Доброграда, опережает время не только в своем регионе, но и во всей стране. Строит город на частные инвестиции, создает шикарные инфраструктуру и среду обитания.

— Я слышала, вы получили заказ на проектирование еще одного гольф-поля где-то рядом с Геленджиком?

— Да, в Геленджике есть второй проект, который прекрасно развивается, находится на стадии согласования.

«Огромным прорывом для меня был турнир Russian Open в 96-м году. Это был первый профессиональный турнир в России.»

— 18 лунок?

— Да, 18. Пока не могу подробно рассказать о этом проекте, но обещаю — все будет на высшем уровне.

— А что за проект на озере Иссык-Куль в Кыргызстане?

— В Кыргызстане мы получили подряд на проектирование. Сопровождаем строительство поля. Это, конечно, потрясающее место, жемчужина Средней Азии. Озеро Иссык-Куль — 1600 метров над уровнем моря, семитысячники вокруг, настоящее «место силы».

Еще хотел бы сказать, что мы заканчиваем строительство чемпионского гольф-поля в Красноярске. Уже в этом году оно будет открыто. Компания European Golf Design была проектировщиком, а мы занимались непосредственно строительством.

— Михаил, давай обратимся к истокам. Сколько лет ты в гольфе?

— С 1993 года. Тридцать лет уже!

— Сильно изменился портрет российского гольфиста за эти три десятилетия?

— Гольфист 93-го в России... Это бизнесмены новой волны, хай-класс, в основном люди до 40 лет. Очень много было экспатов. Они учили русских играть. Это была абсолютно новая культура для наших людей, но она очень сильно захватывала. Меня по крайней мере точно захватила.

— Как ты понял, что это твое?

— Случайно. Я, будучи студентом, попал в Нахабино на лето — подработать. В 90-е годы оказаться в «Москоу Кантри Клабе» — это все равно, что приехать за границу. Этот проект тогда развивали американцы совместно с Главным управлением по обслуживанию дипломатического корпуса МИДа.

В те времена, оказавшись на территории клуба, ты попадал в абсолютно другую атмосферу. Очень интересно было, в первую очередь, наблюдать, как дети из поселка Нахабино приходили в гольф-академию и в течение двух месяцев менялись полностью — в поведении, общении, внешнем виде, одежде. Они начинали подрабатывать как кедди, стремились купить себе ботинки, клюшки.

— Сколько стоили тогда услуги кедди?

— 20-25 долларов. Все было в долларах. Можно было за день сходить с гольфистом два или три раза и плюс получить еще чаевые.

— То есть игроки брали кедди не только для турниров, как сейчас, а именно просто поиграть?

— Да, всегда брали кедди. Японцы и американцы. Культура такая была.

Я с гольфом «попал» следующим образом. Работал, смотрел, как играют члены клуба. Мне стало интересно, думал, это просто. Пришел на рейндж, взял клюшку, сделал пару ударов. Конечно же, ничего не получилось. Только со стороны кажется, что это легко...

Каждый день в обеденный перерыв (я работал в гринкиперской службе, и у нас были свои клюшки) вместе того, чтобы обедать, я брал те клюшки, выходил и играл три лунки. Мне хватало перерыва, чтобы сыграть 16-ю, 17-ю и 11-ю. Вот так за лето я научился играть. Сам, без тренеров.

— А они вообще были?

— Да. Сначала русские ребята. Потом приехал Найджел Роскоу, южноафриканец. Он был гольф-директором и многому меня научил. Огромным прорывом для меня был турнир Russian Open в 96-м году. Это был первый профессиональный турнир в России. Потом уже пошли этапы Европейского Челендж-Тура. Когда приезжали иностранные мастера, и мы смотрели, как они играют, нам казалось, что эти ребята с другой планеты.

— В каком году ты стал главным гринкипером Москоу Кантри Клаба?

— В 99-м или в 2000-м, кажется. Я ездил в Америку учиться. Это благодаря Сергею Алексеевичу Долмагову и ГлавУпДК. Спасибо им огромное. Они все оплатили... Благодаря этой возможности я получил профильное образование в университете Rutgers State University. Зимой я уезжал в США учиться, а летом трудился в Нахабино.

Был момент, когда я практически целый год работал в Европейском туре. Ездил по турнирам и занимался гринкиперской поддержкой.

— Тебе не страшно было отвечать за единственное в России чемпионское поле, построенное самим Робертом Трентом Джонсом-младшим?

— Да нет. У нас была прекрасная команда единомышленников. Была интересная история. Приехал в Россию Евротур. Турнирный директор показывает на меня и говорит: «Это — главный гринкипер». Я тогда смешно для них выглядел, потому что был совсем молодым, в Великобритании главный гринкипер — это в 90% случаев человек старше 40.



Подпись сверху, подпись справа



Но я не боялся, мне было интересно, я этим жил. Я до сих пор очень рано встаю, потому что много лет приходилось просыпаться в 4-5 утра для того, чтобы рано приехать в клуб.

— В 6 утра уже там все начиналось?

— Иногда раньше. Когда Европейский Тур проходит, начинаешь с 5 утра работать и заканчиваешь в 11-12 ночи, потому что поле надо готовить после того, как гольфисты отыграли. Это, безусловно, напряженно, но на самом деле — огромное удовольствие.

— Говорят, что ты был сильнейшим гольфистом среди гринкиперов, что за несколько лет сделал свой гандикап однозначным. Профессиональным гольфистом хотел стать?

— Нет. Но стал, была на то причина... Мы закончили строить гольф-поле в Сколково, и я уехал в Америку на несколько месяцев. Играл в гольф, тренировался в свое удовольствие. Начал принимать участие в турнирах и мне захотелось пройти программу PGA в Англии.

При всем уважении, но у нас такого достойного образования нет до сих пор. Не то чтобы я планировал давать уроки и быть тренером. Мне просто хотелось понять игру изнутри, посмотреть, как люди этому учат в Англии. Вот для этого мне и пришлось стать профессионалом. Нужно было сыграть хорошо тестовый раунд, сдать определенные нормативы и поступить на эту программу. И я ее закончил. Три года учился в университете Бирмингема, получил статус гольф-профессионала. Карточка английского PGA у меня была больше 10 лет, сейчас я ее сдал.

— Почему?

— Написал им, что выхожу из про. Сдал, потому что я не играю профессиональные турниры и не зарабатываю деньги гольфом как игрок. С точки зрения социума и бизнеса в России мне интереснее и полезнее играть в любительских турнирах. Находиться среди бизнесменов, а не среди гольф-профессионалов.

— Ну да, ты же в детстве не мечтал, что будешь гольфистом.

— Нет, конечно.

— А строителем ты хотел быть?

— Тоже нет. Это все началось в Пестово, моя позиция изначально была «исполнительный директор». Это тот человек, который контролирует строительство поля, организует всю работу, запускает операционную деятельность и т.д. Но когда мы начали строить, то поняли, что с местными подрядчиками у нас ничего не получится. Спасибо Олегу Кустикову, что поверил в меня в то время.

Это был 2005 год. Компания «Процион», в которой я работал, была первой, кто закупал технику, которую тогда никто не завозил. В России найти ее в аренду было невозможно. Мы привозили все необходимое для строительства гольфа. Сейчас с этим стало проще, но рынок все равно не такой большой. Я думаю, что мы впереди всех с точки зрения профессионализма и качества наших полей. Я не стесняюсь об этом говорить.

— А есть какие-то проекты, о которых вообще никто не знает?

— На самом деле, мы уже занимаемся не только техническим проектированием гольфа. Мы рисуем мастер-планы развития территории. Сейчас есть много проектов. Но, скажем, из 10 нарисованных генпланов выстреливает один. Если перечислять все, где мы были и рисовали — это и Узбекистан, и Казахстан, и Кыргызстан, и Беларусь, и даже Испания. Мы и на Байкале рисовали, тесно сотрудничали с компанией «Курорты Северного Кавказа».

— Я слышала, вы как-то интегрировали гольф в горнолыжку?

Мы разработали очень интересную концепцию для городов, где нет возможности разместить 18 или даже 9 лунок, но нужна парковая зона, потому что гектар травы производит больше кислорода, чем гектар леса.

— Да, это работает во всем мире очень круто, но ни одного проекта в России, к сожалению, нет. Пока только на бумаге.

— А сколько стоит построить гольф-поле?

— Это сложный вопрос. В среднем, хорошее поле можно построить за миллиард рублей — 18-луночное, чемпионское, со всей инфраструктурой. Но есть проекты в 2-3 раза дешевле. Тут все зависит от территории. Миллиард рублей — это не только поле, это все: подъездные дороги, клубный дом, технологии, сети, налоги, техника для обслуживания. Будет достойный уровень, но предела нет.

— А чтобы прямо «вау»?

— Ну, слушайте. Очень хорошее поле можно построить и за 600 миллионов, допустим. Но, если это скалы или горы и нужно двигать большое количество земли — это отдельная история. Если это какие-то песчаные дюны, как, например, в Калининграде, там это можно сделать гораздо дешевле. В Доброграде был очень хороший проект с точки зрения экономики, потому что почва благоприятная. Не нужно было ничего менять. Нужно было просто слиться с природой, с красотой и ее модернизировать.

— А какова окупаемость проекта?

— Если строить только гольф, то с окупаемостью будет проблемы. Такой проект может жить, только если государство выделило землю бесплатно, налоговая база должна быть хорошая и локация правильная с точки зрения наполнения проекта. В целом, мировая практика показывает, что гольф-поле нужно делать в рамках комплексного развития территории. Это должно быть составной частью девелопмента, отелей, горнолыжных курортов. Гольф — один из якорей большого проекта, а не точечной застройки.

Мы разработали очень интересную концепцию для городов, где нет возможности разместить 18 или даже 9 лунок, но нужна парковая зона, потому что гектар травы производит больше кислорода, чем гектар леса.

Газоны и гольф — это легкие города. Небольшое тренировочное поле из трех лунок может использоваться зимой как лыжные трассы. Обязательно какая-то инфраструктура — фудкорт, рестораны. И получается, что у тебя есть парк, которые снабжает город кислородом; есть спортивный объект, который работает круглый год; и есть еще некая инфраструктура: родители приводят детей заниматься



Подпись сверху, подпись справа



спортом, а сами сидят в ресторане. Такие проекты будут интересны людям. И они намного менее затратны. Три лунки, потому что на них можно играть по кругу, включить их в систему гандикапов и проводить городские соревнования.

— А «Калейдоскоп-гольф»?

— Тоже интересно. Я играл в калейдоскоп-гольф и думаю, что с точки зрения менеджмента это гораздо сложнее, чем обычное поле. Я не против такого варианта поля, скорее за. Просто не до конца понимаю эту историю.

— Теперь хотелось бы поговорить о личном. Получается, вся твоя семья играет в гольф?

— Да, играют все. С женой я тоже на гольфе познакомился — она вначале играла лучше меня. Она жила у «Мосфильма», рядом с которым открылся первый в современной России гольф-клуб. Среди детей, которые попали в детскую школу при клубе, оказалась и Зина.

— А ваши дети — они сами захотели заниматься гольфом или вы настояли?

— Сами. Давить точно нельзя, нужно заинтересовать.

— Ты их заинтересовал?

— Дочка у меня начала играть в 6 лет и потом забросила. Снова проснулся интерес, когда ей было 16. Она не стремится к нулевому гандикапу, но играет на любительском уровне и получает удовольствие.



Сейчас стала чаще играть — она в прошлом году поступила в МГИМО и играет теперь в команде, и я очень этим горжусь.

С сыном — другая история. Он тоже играл в раннем детстве, потом забросил, сказав, что хочет футбол и хоккей. Но в 11 лет начал заниматься гольфом серьезно. Я заинтересовал его тем, что давал ему ездить на каре. Мы приехали в гольф-клуб «Раево» во время пандемии, и он мне говорил: «Если ты дашь мне порулить на каре, я буду с тобой играть».

— То есть тогда ты этого хотел немножечко больше, чем он?

— Да, я хотел этого больше. Но это было в пандемию, у нас было много времени, и в тот период гольф сильно выстрелил. Тогда можно было не сидеть дома, уехать в закрытый клуб и наслаждаться игрой, сохраняя положенную дистанцию. За 3 месяца я пристрастил сына к игре, сейчас он серьезно занимается и даже попал в «Команду мечты», которую патронирует президент АГР Виктор Борисович Христенко. Я не давлю на него, просто всячески помогаю.

— Михаил, у твоих детей походка — точная копия папиной. Чем объяснишь?

— Генетическая история.

— Это доверие такое родителям.

— Думаешь? Я их просто очень сильно люблю! Как и то, чем занимаюсь...