**Программа кандидата на должность Президента-электа**

**НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов»**

**ДМИТРИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА КУРАКИНА**

**вице-президента ПАО «Ростелеком»**



Российская гильдия управляющих и девелоперов в продолжении очередного витка своего поступательного развития нуждается в построении внятной стратегии, отвечающей не только задачам развития общественной организации, но и повышения эффективности для членов Гильдии. ГУД – это не клуб для интересного времяпровождения в хорошей компании. Партнерство нужно его участникам для решения вполне конкретных бизнес-задач:

1. Гильдия – высококвалифицированное экспертное сообщество, обладающее обширным практическим опытом

Сегодня Гильдия это единственное независимое профессиональное сообщество, сформированное исключительно по инициативе представителей частного бизнеса в интересах развития отрасли недвижимости. За почти два десятилетия Гильдия накопила серьезные компетенции в различных сферах, – управлении, девелопменте, развитии территорий – и эти компетенции сегодня как никогда востребованы и отвечают текущим запросам развития России.

**Гильдия должна стать важным институтом разработки алгоритмов внедрения и масштабирования успешного практического опыта, суммарно накопленного членами РГУД.**

2. Гильдия – рупор ответственного бизнеса

Рынок недвижимости – это не только сделки и другие экономические отношения его участников, это еще и набор правил, эти взаимоотношения опосредующих. Совершенствование правил и участие в этой работе, всегда будет одной из задач Гильдии.

**Важной задачей Президента и Президиума является усиление роли Гильдии во взаимодействии со всеми уровнями федеральной и региональной власти.**

Гильдия должна системно осуществлять анализ наиболее острых проблем в правовом регулировании и административных процедурах и формировать свою позицию по их решению.

Своеобразный «рейтинг проблем и предложений по совершенствованию законодательства и административных процедур» должен вестись на сайте и формироваться путем электронного голосования. Предложения могут быть представлены после предварительной проработки в профильных комитетах с участием региональных представительств, а также на очных сессиях с участием заинтересованных членов РГУД.

По наиболее значимым проблемам необходимо собирать и проводить совместные программы с уполномоченными органами государственной власти.

Развитие территорий, повышение уровня комфорта городской среды, развитие городов и агломераций, вопросы применения современных цифровых технологий, - вот те задачи, которые общество ставит перед собой на ближайшую перспективу. В этих вопросах у Гильдии уже есть успешные практики, реализованные проекты и работающие бизнес модели. Этот опыт крайне востребован. На данном этапе сотрудничество с властью, другими общественными институтами, ведущими игроками рынка необходимо строить через совместную разработку методологической базы, апробацию технологий и новых проектных решений, накопление базы успешных решений, иные формы взаимодействия.

3. Гильдия – рабочий и технологический инструмент для участников

Гильдия предлагает своим участникам различные информационно-аналитические сервисы, юридическую поддержку, образовательные мероприятия и обмен опытом. В качестве таргетов заявляется необходимость ведения и развития информационных ресурсов (включая базы по объектам, экспонируемым на рынке), систем стандартизации и сертификации, продвижения продуктов участников (в т.ч. в области IT) от имени и «со знаком качества» Гильдии.

Вместе с тем, несомненно, все эти справедливые и своевременные идеи не могут получить надлежащего качественного развития без укрепления материальной базы Гильдии и выделения необходимых ресурсов. РГУД не может игнорировать очевидный закон ведения любого бизнеса: если необходим более качественный продукт и увеличение производства, то нужны инвестиции.

Речь идет не только о проработке совместно с членами НП вопросов совершенствования политики формирования финансовой базы на основе членских взносов, но и о позиционировании Гильдии как самостоятельного бизнес-субъекта, предлагающего свои коммерческие продукты и услуги на рынке. Для решения этой бизнес-задачи **Гильдия должна формировать у себя консалтинговые компетенции (анализ рынков, оценка, стандартизация, доступ к базам данных, юридический, технический консалтинг и др.), а также продвигать в качестве агента продукты своих участников. Также важно формировать с внешними поставщиками ресурсов партнерские программы и уникальные продукты по специальным ценам для участников Гильдии.**

Спектр таких продуктов может быть довольно широк: IT, BIM-технологии, справочные, информационные, образовательные и др.

**Биография**

Родился 1970 году.   
В 1993 году окончил юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. Более 6 лет работал в сфере управления недвижимостью и юридического консалтинга.  
С марта 1998 года — работал в должности заместителя начальника управления по правовым вопросам Комитета по управлению городским имуществом г. Санкт-Петербурга, а с октября 2000 года – начальником управления этого же Комитета.

2002 — 2008 годах — директор ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» в Санкт-Петербурге  
2008 — 2010 годах — заместитель председателя Комитета по управлению городским имуществом Санкт-Петербурга.   
2010 — 2012 годах — председатель Комитета по управлению городским имуществом Правительства Санкт-Петербурга.  
С мая 2012 года заместитель председателя Правительства Московской области. Приказом Министра обороны Российской Федерации от 14 ноября 2012 г. назначен директором Департамента имущественных отношений Министерства обороны Российской Федерации.

В мае 2017 назначен на должность вице- президента – административного директора ПАО  «Ростелеком».

Награжден орденом Дружбы, медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-й степени, медалью «В память 300-летия Санкт-Петербурга», более 30 медалями Министерства обороны Российской Федерации, иных федеральных орденов.