

В.Хмельницкий: Я принял решение сосредоточиться на бизнесе и экономике, а в политику должно прийти новое поколение



Эксклюзивное интервью агентству "Интерфакс-Украина" народного депутата и акционера UDP Василя Хмельницкого

Вопрос: Будет ли Вы баллотироваться в следующую Раду? Если закон отменит мажоритарные выборы, то с какой партией или блоком?

Ответ: Для меня Ваш вопрос равнозначен вопросу – а доверяю ли я выбору страны и ее граждан? Доверяю. Поэтому принимать участие в следующих парламентских выборах не буду. Мы идем в Европу, а там функции политики и бизнеса четко разграничены. Долгие годы в Украине для многих предпринимателей участие в политике было единственной возможностью сохранить свой бизнес. Но эту систему координат нужно менять. И начинать логично с себя.

Кроме того, наши проекты сегодня требуют иного рода коммуникации с зарубежными партнерами, которых только отпугивает принадлежность акционера к политике. Например, мой депутатский статус это скорее осложняющее обстоятельство для менеджмента Bionic Hill при переговорах с потенциальными клиентами парка из США или Европы. Сегодня, если я выступлю с инициативой по созданию национальной программы по развитию промышленности, заговорят о том, что Хмельницкий решил за счет бюджета построить себе завод, или получить какие-то льготы. Мне это не интересно. Поэтому я принял решение сосредоточиться на бизнесе и экономике, а в политику должно прийти новое поколение. И уже вместе необходимо сформировать новую традицию взаимоотношений власти и бизнеса. Власть должна научиться уважать право собственности и защищать отечественный бизнес, создавая необходимые условия. Ведь это рабочие места и налоги. А

предприниматели должны иметь возможность цивилизованно лоббировать свои интересы в рамках прозрачной для общества системы.

Вопрос: Какой Вы видите экономическую политику правительства?

Ответ: На мой взгляд, должна быть избрана достаточно жесткая линия по поддержке бизнеса. Сегодня необходимо консолидировать все силы для строительства новых импортозамещающих производств, предприятий, которые должны работать и на внутренний рынок, и на экспорт. Постараться убедить предпринимателей вложить в это средства, создать для них привлекательные условия, открыть страну для инвестиций, поддерживать проекты дешевыми деньгами. Такая политика позволит обеспечить рабочие места и налоги. Без этого мы ничего не сделаем.

Вопрос: Остается ли девелоперский бизнес основным в Вашей стратегии развития на ближайшие пять лет?

Ответ: Да. И в текущей ситуации группа стала еще более внимательно относиться к планированию своей деятельности. Внимательно следим за обязательствами, строим взвешенно, исключительно по спросу. Ориентируемся на людей, которые покупают квартиры.

Вопрос: Возможно изменившаяся ситуация и удешевление украинских компаний внесли коррективы, и KIG (Киевская инвестиционная группа – ИФ) обратила внимание на новые направления бизнеса? Если да, то, на какие? Возможно, это фармацевтика, IT, аграрный рынок?

Ответ: Девелоперский бизнес для группы ключевой. Однако, как Вы знаете, есть проекты в других секторах. В фармацевтике, например, это "Биофарма". IT – перспективное направление. Но мы не обладаем необходимой экспертизой в этой отрасли. Если будут интересные предложения от участников, у которых такая экспертиза есть, будем их рассматривать. Аграрный рынок на данном этапе нас не интересует. В целом группа всегда гибко реагирует на рыночную ситуацию. Сегодня она вынуждает корректировать базовую стратегию. У компании качественные дорогие проекты, которые востребованы у наиболее платежеспособного покупателя. Однако с большой долей вероятности со временем портфель пополнится более экономичными вариантами.

Вопрос: Испытывает ли KIG проблемы с финансированием своих проектов, в том числе внешним? Есть ли необходимость проводить

реструктуризацию долгов? Достаточно ли собственных ресурсов для дальнейшего развития бизнеса?

Ответ: У нас хватает внутренних ресурсов. Компания реализует квартиры, этих средств достаточно для финансирования текущих расходов.

Вопрос: Как повлияла на бизнес группы обвальная девальвация гривни?

Ответ: Девальвация хороша только для экспортеров. Для нас это дополнительные риски и головная боль. Чем меньше денег в обороте и чем быстрее они дешевеют – тем сложнее вести бизнес. Но в целом команда справляется с этими рисками, ситуация рабочая.

Вопрос: Пересмотрела ли UDP в связи с ситуацией в стране свои строительные и инвестиционные планы? В частности, когда планируете приступить к строительству второй очереди Ocean Plaza?

Ответ: Ocean Plaza – один из лучших проектов в стране. Интерес к нему большой. Но прогнозировать спрос на вторую очередь сегодня сложно. Ритейлеры определяются со своими планами, а от них зависит финальная концепция Ocean Plaza-2. Как только экономическая ситуация стабилизируется, наши партнеры смогут планировать свою деятельность. Тогда мы начнем строить, чтобы обеспечить их потребность в необходимых площадях.

Вопрос: Когда планируете завершить строительство ЖК "Бульвар Фонтанов" и ввести третью очередь ЖК "Паркове Мисто"? UDP планировала завершить строительство многофункционального жилого комплекса River Stone в 2018 году. Вы сохраняете эти планы?

Ответ: В следующем году будет достроена новая очередь ЖК "Бульвар Фонтанов". Реализация ЖК "Паркове Мисто" и River Stone также идут по плану. К примеру, только по River Stone возводится шесть объектов. В сентябре на Новопечерских липках открывается общеобразовательная Новопечерская школа, в создание которой инвестировано около \$25 млн. Все, что начали строить, закончим.

Вопрос: Чувствуете ли Вы оживление спроса на жилую недвижимость в Киеве со стороны переселенцев с востока страны?

Ответ: Глобально – нет этого фактора. Если спрос падает на 70%, а переселенцы добавляют 10%, то в целом все равно остается минус 60%. Людей можно понять, они боятся вкладывать деньги в новострой. Переезжают не инвесторы, которым некуда

деньги девать. Переезжают люди, которым нужно где-то жить, здесь и сейчас. В большинстве случаев они выбирают вторичный рынок и более экономные варианты.

Вопрос: Как оцениваете первые шаги нового мэра и Киевсовета?

Изменил ли что-то приход в команду Кличко известного девелопера Игоря Никонова, с которым у вас были совместные проекты?

Ответ: Игорь Никонов имеет колоссальный опыт управления. Его появление в команде Виталия Кличко – большой позитив для города. По результатам работы можно будет сделать вывод через два-три года. Сейчас не хочу давать оценки. Киевской власти сегодня не позавидуешь. Работать необходимо много, средств в бюджете мало, их приток сокращается. Муниципальные власти будут вынуждены принимать антикризисные решения, которые могут не понравиться киевлянам.

Вопрос: Как повлияла ситуация в стране на девелоперскую карту Украины? Планируете ли Вы какие-то проекты в Одессе помимо клубной резиденции "Maristella"?

Ответ: Бизнес идет туда, где есть прибыль. Нет никаких предубеждений в отношении городов востока, севера, запада, юга... Во всех направлениях готовы работать, если там есть спрос и рентабельность. К сожалению, пока, за исключением столицы, этого нигде нет. Поэтому девелоперский бизнес сосредоточен в Киеве.

Вопрос: Планирует ли KIG принимать участие в восстановлении Донбасса?

Ответ: Сейчас нет конкретики, нечего обсуждать. Скажу так: если будет необходимо участие компании, например, в реализации комплексной программы - конечно, подключимся. Восстанавливать на Донбассе необходимо не только инфраструктуру в физическом понимании этого слова. И не только жилые и социальные объекты. Восстанавливать необходимо также деловую инфраструктуру. Мое мнение - сегодня нужна новая индустриализация страны. План поддержки и развития украинской промышленности, новых технологий. Экономике Донбасса и в целом государства нанесен колоссальный ущерб. Без строительства новых современных заводов и создания десятков тысяч рабочих мест выйти из этой истории будет невозможно. Кроме всего прочего, идея такой модернизации консолидирует людей вокруг общей цели – достойной жизни.

Вопрос: Ваша оценка планов правительства по введению налога на коммерческую недвижимость?

Ответ: Любой подобный налог, в конечном счете, ведет к увеличению арендной платы. Если бы у нас был бум, а офисы осаждали желающие снять помещения – наверное, идея была бы логичной. То есть когда арендная ставка высокая и растет, такой налог целесообразен. Но сегодня ситуация обратная. Деловая активность снижается, офисы пустеют, компании сокращают штаты. Введение налога приведет к дополнительной нагрузке на бизнес. Я негативно к этому отношусь – сейчас не самое удачное для этого время.

Вопрос: Возникли ли трудности при строительстве второй очереди ТРК "Меганом" после аннексии Крыма? Будете ли вы оставлять этот актив в портфеле или выставите его на продажу?

Ответ: Вторую очередь мы построили еще до аннексии Крыма. Она работает успешно. Проект в настоящее время выставлен на продажу.

Вопрос: Продолжает ли Сбербанк России кредитование строительства объектов в Крыму или финансирование осуществляется за счет собственных средств?

Ответ: Проекты компания в настоящее время финансирует за счет собственных средств и кредитов украинских банков.

Вопрос: Продолжит ли UDP реализацию проекта инновационного парка Bionic Hill в новых условиях? Были ли внесены какие-то изменения в него?

Ответ: Первоначальный замысел не менялся. Проект качественно проработан, начиная от технико-экономического обоснования Ernst&Young и заканчивая архитектурной составляющей, которую разрабатывали совместно с консорциумом американских архитекторов. Есть полный пакет документов, включая разрешительные. Однако строительство инновационного парка в настоящее время заморожено. Нет смысла инвестировать в научный городок, к которому не подведены инженерные коммуникации и до него невозможно добраться. Мы выполнили свою часть обязательств, ожидаем, что столичные власти выполнят свою часть.

Вопрос: Чем Киев аргументирует промедление с проведением дороги и коммуникаций к Bionic Hill? Нет денег или выдвигают дополнительные требования?

Ответ: Нет средств. Каких-то дополнительных требований тоже нет. Скажем откровенно, сегодня не лучшее время для реализации таких больших проектов. Да и у городских властей – объективно сложная ситуация с бюджетом. Я это прекрасно понимаю. Но с другой стороны, если ориентироваться исключительно на "латание дыр" – то денег не будет никогда. Им не откуда будет взяться. Bionic Hill нацелен на то, чтобы создать 35 тысяч рабочих мест, привлечь инвестиции до \$1 млрд, пополнять бюджет на \$160 млн налогов в год. Компания берет на себя коммерческие риски. И конечно, рассчитывает, что городские власти будут содействовать и помогать. Это цивилизованное партнерство. Если бы мы открывали такой парк, к примеру, в Польше – то он бы уже давно заработал.

Вопрос: Bionic Hill инициировал создание временной спецкомиссии Киевсовета для урегулирования вопросов по реализации проекта. Была ли она создана? Есть ли уже какие-то результаты ее работы?

Ответ: Было несколько политических и дилетантских по своей сути заявлений в отношении проекта. Реакцией стало публичное обращение руководства Bionic Hill, ведь команда работает уже два года. Суть предложения – давайте во всем разберемся, проанализируем и обсудим. Спокойно и профессионально. Пока каких-то результатов этой инициативы нет. Проект действительно сложный, новый для страны. Не все это понимают. Но он важный, поскольку формирует новую экономику. Сегодня команда Bionic Hill анализирует возможность открытия инновационного парка в одном из областных центров Украины. Если так случится – этот пример подстегнет столицу и развеет сомнения. Я уверен, рано или поздно, у Киева будет свой инновационный парк.

Вопрос: В связи с существенным спадом авиаперевозок, особенно внутри страны, изменился ли бизнес-план развития аэропорта "Киев"? Осталась ли прежней структура собственников "Мастер-авиа"?

Ответ: Структура собственников осталась прежней. Аэропорт сегодня не приносит ни прибыли, ни убытков. Выходит "в ноль". Над этим проектом много работали, инвестировали, он в хорошем состоянии с грамотным менеджментом. Надеюсь, что в ближайшее время пассажиропоток будет расти, а показатели работы - улучшаться.

Вопрос: Сохраняется ли Ваш интерес к фармацевтике и развитию "Биофармы"? Как идет строительство нового завода? Кризис показал устойчивость этого сектора. Будете ли Вы увеличивать инвестиции в него? Возможно ли покупка новых активов в секторе?

Ответ: Я убежден, что сегодня лучше строить новые заводы, а не покупать старые. "Биофарма" в начале этого года открыла новый завод в Белой Церкви. В него инвестировано около \$40 млн. Предприятие работает по европейским стандартам качества и является одним из самых современных фармацевтических производств в стране. Это пример того, как сократить долю импортных лекарств на внутреннем рынке, сделать лекарства доступнее, а также обеспечить работой преимущественно молодых специалистов (всего там работает около 150 человек). Сегодня есть желание построить второй завод. Там же - в Белой Церкви. Объем инвестиций – примерно \$30 млн. Решение примем в этом году, исходя из экономической ситуации. Активы для покупки в этом сегменте вне "Биофармы" не рассматриваются.

Вопрос: Будете ли Вы строить завод в России, в Калужской области, и продавать продукцию на российском рынке?

Ответ: Действительно, начали предварительно изучать этот вопрос. Но сегодня нет ясности в том, как будут развиваться наши рынки, как будут регулироваться и т.д. Риски очень высокие, поэтому в настоящий момент остановили процесс.

Вопрос: Готов ли KIG участвовать в докапитализации банка "Хрещатик", если такая необходимость потребует? Заинтересованы ли вы в выкупе доли Киева?

Ответ: Вопрос докапитализации рассматривать готовы, если возникнет такая потребность. Долю Киева выкупать не готовы.

Вопрос: В июле прошлого года в интервью "Коммерсанту" вы сказали, что у KIG есть много непрофильных активов, но в ближайшем будущем вы планируете продать их для того, чтобы развивать строительное направление. Удалось ли реализовать эти активы за минувший год? Если да, то, какие? Сохраняете ли вы планы по их продаже, учитывая, что цены на украинские активы сегодня существенно снизились?

Ответ: Большую часть активов пока не продали. Последние полгода на рынке сложилась не лучшая ситуация для таких сделок. Когда экономическая ситуация улучшится, мы точно реализуем все непрофильные активы. Но сегодня отдавать их за бесценок не имеет смысла.

Вопрос: Остаются ли рентабельными в нынешних условиях ваши бизнесы "Буланжери", РТМ, Star Media с учетом падения покупательной способности, рекламы и закрытия российского рынка? Есть ли шанс нарастить их стоимость в будущем?

Ответ: "Буланжери" продали Fozzy group в этом году. Удачная сделка со всех точек зрения: для нас это был непрофильный бизнес, для Fozzy профильный, в их составе "Буланжери" получает новые возможности для развития. Поэтому все довольны. РТМ, Star Media готовы продать, находимся в процессе переговоров с потенциальными покупателями.

Вопрос: Правительство заявило о планах возобновления приватизации и стимулирования проектов энергосбережения и замещения газа? Заинтересовали ли эти заявления КИГ? Есть ли еще у государства интересные активы?

Ответ: У государства нет интересующих группу активов. Вообще, в нынешней ситуации для государства продавать активы невыгодно - за них никто не даст хорошие деньги. Сначала должен возобновиться экономический рост, а затем уже можно думать о продаже. Что касается моего подхода к этому вопросу, то я считаю, что необходимо строить новые заводы. Покупать старые предприятия на падающем рынке совершенно бессмысленно. Мы если что-то и будем делать – это строить совершенно новые предприятия, с новым оборудованием и управленческим штатом.