



“КРИЗИ НЕМАЄ. Є ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ, І ТРЕБА ПАХАТИ”

Василь Хмельницький, засновник інвестиційної групи UFuture, підприємець і філантроп, — про ставлення до партнерства, конкуренції, необхідності багато працювати, а також до виробництва роботів в Україні



Live Portrait

Download on the App Store GET IT ON Google play

Василь Хмельницький, засновник інвестиційної групи UFuture

Про переоцінку в кризу

Мені дуже запам'ятався 2008 р. Він змінив сприйняття світу не лише моє, а й ще 98% бізнесменів в нашій країні. До цього ми жили в ілюзії економічного зростання. І раптом один рік все перевернув — відбулася переоцінка можливостей, активів, потенціалу. Ми інакше стали дивитися на речі, менше ризикувати з позиковими грошима і більше вкладати в проекти, що приносять поточну прибутковість.

Про партнерство

Усі керівники моїх проектів — мої партнери, які отримують частку в бізнесі в 5-10%. І тоді вони до бізнесу ставляться як власники. Фактично я нічим не управляю. Лише допомагаю, вчу, контролюю, даю повноваження, вирішую якісь глобальні проблеми. І так легше. А коли шукають директора в компанію на зарплатню в \$500 і кажуть, що не можуть знайти, оскільки всі розбіглися, то проблема у власнику. Краще дати частку менеджеру і знайти, кому буде цікаво в бізнесі, як тобі.

Про відповідальність

Усі бізнес-плани, що лежать на столі, є, як правило, суперприбутковими і вдалим. Але коли починаєш їх впроваджувати, розумієш, що життя вносить корективи. Є партнери, які об'єктивно ставляться до невдач і поділяють їх з усіма. Таких партнерів ми дуже цінуємо, навіть якщо спільний бізнес не дуже ефективний. Адже за невдачами йдуть перемоги. А є партнери, які, відчувши труднощі, відразу тікають або відключають телефони, шукають виправдання для себе. Це не наші партнери. До таких людей ми ставимося з великою обережністю.

Про мотивацію молоді

Велика проблема — те, що наші таланти їдуть з країни. Сучасна молодь не тримається за своє коріння, вона шукає нові можливості. Щоб мотивувати їх залишитися, потрібно перш за все дати в Україні можливості, не гірше західних. А міркування, що, мовляв, поїдуть, навчаться і потім повернуться, — абстрактні. Реально вони поїдуть, наприклад, до Польщі, отримають громадянство, заведуть сім'ю, їхні діти там підуть до школи. Скоріш за все, вони вже не повернуться. І ми повинні це враховувати. Тому мотивувати залишитися означає створювати умови для комфортного життя тут. Бити на патріотичні почуття, на кшталт “працюйте зараз, поки що безкоштовно, тому що країна через 10-15 років підведеться з колін”, неефективно.

Про раду собі

І сьогодні, і десять, і двадцять років тому всім бажаним бути успішними підприємцями я б дав одну пораду: вчитися і впроваджувати знання в життя, не боятися робити помилки, виправляти їх і знову вчитися, і знову впроваджувати. Лише такий шлях може зробити підприємця успішним.

Про конкуренцію

Я вітаю конкуренцію. Вона робить мене сильнішим.

Про внутрішніх інвесторів

Я б не казав, що в Україні надто велика кількість грошей. Якісь запаси є, але вони не величезні. Держава повинна створювати умови для розвитку бізнесу. Західний бізнес стежить, як розвивається місцевий бізнес. Щоб іноземцям було тут цікаво, ми повинні створити їм умови не гірші, а трохи кращі, ніж у наших сусідів. Але не тішити себе ілюзіями. Якщо в Польщі держава повертає з прибутку інвестиції, то нам хоча б це треба зробити. На додачу Польща — в Євросоюзі, а ми — ні. Тобто нам треба трохи більше повертати інвестицій. Це проблема держави.

Ми — бізнес — маємо зібратися і змусити державу або рекомендувати їй створити умови не для нас, а для всього ринку. І нехай іноземний інвестор розуміє, що це надійно, захищено, прибутково, і приходить до нас. Ми не боїмося конкурентів, ми їх вітаємо. Тому що коли іноземний інвестор прийде, він нас чогось навчить. У світі дуже багато управлінських технологій, які ще не дісталися нас. І ми готові вчитися.

Про прагнення бізнесу

Кожен бізнесмен прагне виконувати свої зобов'язання, прагне бути “білим”. Але умови створює держава. І, кажучи про кристально чистий бізнес, не треба себе дурити — у нас його майже немає. В Україні окремі західні компанії зі своєю корпоративною культурою платять усі податки. Бізнес шукає легальні можливості зменшити податкові зобов'язання через офшори, через різні інструменти. Завдання держави — створити однакові умови роботи для всіх.

Про “білих” і “сірих”

Не може бути так, що хтось працює “по-білому”, а хтось — “по-сірому”. Повинно бути або все “по-білому”, або все “по-сірому”. Тому що якщо я, наприклад, сплачую податки “по-білому”, а ви — не сплачуєте, то ми з вами працюємо в неконкурентному середовищі. Значить, я збанкрутую. Інших варіантів немає. Це економіка.

Про кризу

Я не згоден, що в Україні третій рік криза. Кризи немає. Є поточна ситуація. Криза — це коли сьогодні долар по 24 гривні, завтра — по 38, а післязавтра — по 52. А наразі це звичайна ситуація, з якою треба змиритися і знаходити можливості для розвитку. Чекати нічого. Треба просто заковувати рукава, шукати можливості, впроваджувати технології і бути успішним. Нас не можна порівнювати з Китаєм. Багато хто говорить: “ось Китай був бідним, а зараз...”. У нас

же унікальна ситуація. Тому що Китай був сто років бідним. Це була практично злиденна країна. І зараз вона рухається вгору. Китайці працюють цілий рік, маючи всього лише чотири вихідних. Уявляєте? Вони трудоголіки. А ми були багатими. Потім провалилися. І тепер чекаємо на диво, якогось закону, який нас знову зробить багатими прямо завтра. І хочемо більше відпочивати.

Про довгострокову роботу

Ми маємо колосальні можливості. Ми можемо годувати не лише всю Європу, а й увесь світ. І виробляти продукцію. Коли там ці роботи прийдуть? Коли там ці роботи прийдуть? Але вже зараз необхідна продукція, яку ми можемо випускати і продавати. Так давайте випускати, а не чекати на диво. І працювати люди повинні на довгострокову перспективу. Наприклад, запитують, проект на скільки років розрахований? На вісім. Ого! Мені зараз 30 років, тоді буде вже 38. Ні-і-і. Я не буду цього робити. Чого ти? 38 — життя лише починається, загорни рукава і в 38 вже будеш успішним. Та ні, я хочу купити біткоїни і через місяць придбати Ferrari. Ніколи цього не буде!

Про майбутнє

У нас така стратегія планування: на десять, на п'ять років, на рік. І кожні півроку ми її уточнюємо. Ми добре розуміємо, що все світ не стоїть на місці, що відбувається багато змін, змінюється конструкція бізнесу. Тому свою стратегію щодо змін можна коригувати, при цьому розуміючи, де ми будемо через десять років згідно до кожного з сценаріїв. Приєднуйтеся до нас, розробляйте стратегію на десять років. Не бійтеся майбутнього. Якщо в світі завтра будуть працювати роботи, то ці роботи будемо випускати ми в Україні. Свій найяскравіший і найуспішніший проект я ще не реалізував. Це справа майбутнього.

Олексій Чуєв

Василь Хмельницький

51 рік

Засновник інвестиційної групи UFuture Investment Group — це конгломерат та інвестиційна компанія, що представляє компанії та проекти українського підприємця та філантропа Василя Хмельницького в Україні й за кордоном, а також координує їхню діяльність на міжнародній арені