

# Василий Хмельницкий: Не занимаюсь тремя вещами — оружием, наркотиками и бизнесом в Донецке

Среди его активов — аэропорт "Киев", Unit.City и компания UDP, которая реализовала проекты "Новолечерские липки", "Паркове містечко" и Ocean Plaza, а также сотни гектаров земли в пределах Киева. Как строилась империя Хмельницкого и при чем здесь киевская власть.

ВТОРНИК, 12 МАРТА 2019, 13:30 — ДМИТРИЙ РЯСНОЙ

ФОТО ДМИТРИЯ ЛАРИНА

Поделиться 190 Твитнуть

23598 ПРОСМОТРОВ

14

Из сварщика в бизнесмены Василия Хмельницкого переквалифицировал брат его студенческого друга, российский миллионер Дмитрий Варварин.

В 2000 году Варварин был убит у собственного дома в Санкт-Петербурге.

На тот момент Хмельницкий уже переехал в Украину, где занимался развитием собственного бизнеса. Однако трагичный исход своего учителя бизнесмен запомнил на всю жизнь: за 20 лет развития контролируемая им "Киевская инвестиционная группа" (КИГ) ни разу не была участником крупных корпоративных войн.

Этот факт особенно удивителен, если учесть, что поле, на котором все эти годы играл Хмельницкий, чрезвычайно конфликтно: земля и недвижимость. Быть здесь успешным можно лишь тогда, когда есть налаженные отношения с городской властью. Хмельницкий этих контактов не отрицает, но и не считает их близкими.

Людям с хорошей памятью сложно согласиться с этой оценкой.

Они не забыли на **скандалный** "Киевэнергохолдинг", созданный тогдашним городским головой Киева Александром Омельченко с офшорами Хмельницкого, ни произошедшую при другом градоначальнике Леониде Черновецком дополнительную эмиссию акций банка "Хрещатик", в результате которой доля города была "размыта" в пользу аффилированных с КИГ компаний.

К чести Хмельницкого, о событиях тех дней он готов говорить, хотя и недолго. Сейчас его больше интересует будущее: с недавних пор Хмельницкий развивает бизнес-группу UFuture. В ее управление переданы самые ликвидные активы бизнесмена. Занимается Хмельницкий и совершенно новыми проектами.

Самым перспективным он считает Unit.City — строящийся в Киеве бизнес-квартал, в котором смогут прописаться только компании из сферы высоких технологий.

Чтобы превратить этот проект в украинскую "кремниевую долину", Хмельницкий готов в него инвестировать ближайшие десять лет. К слову: Unit.City строится на земле завода, который бизнесмен купил у ФГИ для производства мотоциклов.

Ниже — о скупке энергокомпаний, металлургических заводов и ГОК, отношениях с тремя главами Киева, желании уехать из страны после встреч с президентами Украины, совершенной сделке с Юрием Иванюченко, и планируемой — с Аркадием Ротенбергом, а также о планах развития проектов группы UFuture.

EPRAVDA.COM.UA

## Василий Хмельницкий

Основатель инвестиционной группы UFuture

Возраст: 52 года

Сфера интересов: недвижимость, инновации



### ЧЕМ ВЛАДЕЕТ ХМЕЛЬНИЦКИЙ:

**Девелоперская компания UDP** / НЕДВИЖИМОСТЬ  
Известные проекты — жилые комплексы "Новолечерские Липки", "Бульвар Фонтанов", Riverstone, "Парковый город" и White Lines, торгово-развлекательный центр Ocean Plaza.

**Аэропорт "Киев" им. Скорского** / ИНФРАСТРУКТУРА

**UNIT.CITY** / ИННОВАЦИИ

**Биофарма** / ФАРМАЦЕВТИКА

**UDP Renewables** / ДЕВЕЛОПМЕНТ/ЭНЕРГЕТИКА  
Альтернативная энергетика.  
Проекты — Дымерская СЭС-1 (Киевская область), СЭС "Партизаны" (Херсонская область).

**Индустриальный парк "Белая Церковь"** / ИНФРАСТРУКТУРА

**LvivTech.City** / ИННОВАЦИИ

**Группа "RTM-Украина"** / РЕКЛАМА

## "Я выиграл ящик шампанского у парня, который делал реальные алмазы, а мы делали искусственные"

— Вы были однокурсником Александра Варварина — брата крупного российского бизнесмена Дмитрия Варварина (основатель концерна "Орими" — ЭП), у которого и начали работать. До этого вы занимались бизнесом?

— Нет.

— Получается, что в бизнес вас привел Дмитрий Варварин?

— Саша, брат его. Мы жили в общежитии на одном этаже. Он строитель, я строитель, а у старшего брата был строительный кооператив. Я тогда как рабочий пошел к нему работать. Это был 1988 год.

— Можно ли сказать, что вы вошли в бизнес благодаря этому знакомству? Если бы не оно, то вы бы работали по специальности сварщиком?

— Я не знаю. Может быть, нет, а может быть, да. Был бы в другой компании, нефтяной. Был бы супер-нефтяником.

У меня есть хватка. Я из бедной семьи. Я хотел добиться успеха, искал возможности. Кто ищет возможности, тот рано или поздно их найдет. На то время я нашел возможность здесь, по строительной специальности. Даже сейчас я инвестирую в строительные объекты. 30 лет прошло, а я иду по этой дороге.

— За что, кроме нефтяного направления, вы отвечали в концерне "Орими"?

— Сначала было строительство, а потом — нефтяное направление. Мы пришли в "нефтянку" случайно: занимались исследованием и ремонтом скважин, но за эту работу нам давали не деньги, а нефть. С этого и пошло: нефть мы перерабатывали, получали бензин. Потом продавали. Построили хороший бизнес.

— В каком году вы отделились от Варвариных и стали самостоятельным бизнесменом?

— В 1992-м, когда переехал в Украину.

— Почему переехали в Украину?

— Нефтепродукты, которые мы получали из своей нефти, мы поставляли в Украину. Тут же был филиал, сеть. Я за это отвечал.

Когда Советский Союз развалился, у меня был выбор между Украиной и Россией. У меня мама здесь живет, брат, все друзья здесь, и я уже выбирал из расчета, что мне придется не просто зарабатывать деньги, а поменять свою жизнь.

Я выбрал Украину. Мы расписали с Варвариним балансы, я вернул ему деньги, которые брал, буквально в течение года и начал работать самостоятельно.



Хмельницкий: Варварин получил большую долю, я меньшую. Меньшей доли мне хватало. В то время новаций в России было намного больше, чем в Украине: у них началась приватизация, открывались биржи. Когда я вернулся в Киев, у меня было больше навыков, чем у местных, мне было легче здесь начинать бизнес. На тот момент я привез сюда 180 тыс долл

ВСЕ ФОТО ДМИТРИЯ ПАРИНА

— На момент расхождения вы были равным партнером Варварина?

— Нет, конечно, был младшим. Когда мы разошлись, Варварин получил большую долю, я меньшую. Меньшей доли мне хватало. В то время новаций в России было намного больше, чем в Украине: у них началась приватизация, открывались биржи. Когда я вернулся в Киев, у меня было больше навыков, чем у местных, мне было легче здесь начинать бизнес. На тот момент я привез сюда 180 тыс долл.

— Вашим основным бизнес-партнером в Украине стал Андрей Иванов. С ним вы познакомились в "Орими". Почему Иванов переехал вместе с вами?

— Меня с Андреем Ивановым познакомил Дима Варварин. Он отдыхал в Крыму, Андрей

был в Севастополе, они как-то познакомились. Так Андрей стал руководителем нефтяного направления "Орими", а я был замдиректора.

**— Почему он приехал вместе с вами в Украину?**

— Иванов тоже с Украины, из Севастополя. Он выбирал между мной и Сашей Варвариним: остаться с ним или приехать со мной. Саша был очень добрый парень и очень религиозный, но бизнесу он уделял меньше времени. Он не такой был прагматичный, как я. Наверное, менее эффективный, поэтому Андрей посчитал, наверное, что я более эффективный и работоспособный.

**— Почему Иванов сменил свою фамилию с Дирнбергер?**

— Он думал сменить фамилию на более европейскую, когда планировал развивать бизнес в Австрии. Что было потом, я не отслеживал. Я всегда знал его как Иванова.

**— После переезда в Украину вы покупали разные активы: от Полтавского алмазного завода до "Донбассэнерго". Вы покупали все подряд?**

— Мы работали как инвестиционный фонд. Рынок был очень недооценен. Что бы ты ни покупал, если ты доводил его до какого-то продукта, это стоило дороже. В то время было круто. Потом поменялась тенденция и мы поменялись.

Сегодня мы лучше будем в трех направлениях очень крутые, чем иметь двадцать направлений и в этом слабо понимать. А алмазный завод мы покупали вместе с NCHCapital(американский фонд NewCenturyHoldings. —ЭЛ) и Варвариним.

Кстати, расскажу интересную историю с алмазным заводом. Я выиграл ящик шампанского у парня, который делал реальные алмазы, а мы делали искусственные. Полтавский алмазный завод делает продукцию для женских пилок, но его продукция тоже измеряется в каратах.

Этот парень говорит: "Я самый большой в Украине, я выпускаю 5 млн алмазов". Я говорю: "Ты не понял. Я самый большой. Я выпускаю 100 млн алмазов". Мы с ним и поспорили. Он потом говорит: "Подожди, это же другие алмазы". Я говорю: "Это алмазы и караты? Правильно?". "Правильно". И он проиграл.

**— Кто это был?**

— Не буду рассказывать. Алмазный бизнес не такой большой, как кажется.

**"Если бы я Стэнфорд окончил, я бы, наверное, вел себя по-другому"**

**— Как вы стали акционером "Донбассэнерго"?**

— О, у меня был крутой кейс с "Донбассэнерго". Я купил акции "Донбассэнерго" по 30 грн — продал за 40 грн. Купил за 40 грн — продал за 60. Купил за 60 — они начали падать до 40, я скупил еще. Когда они упали до 20, я уже много купил, а потом они упали до 10 и десять лет продержались. У меня все сгорело.

**— Системно энергетическим бизнесом вы не интересовались?**

— Точно нет. Энергетическим бизнесом вообще не интересовался. Мы купили акции, считали, что предприятие растет, вырастет — продадим дороже. У нас были и "Крымэнерго", и "Запорожьеоблэнерго". Мы как портфельный инвестор вкладывали, чтобы потом продать.

**— Рано или поздно бизнесмену приходится выбирать профиль. Почему вы за 10-15 лет самостоятельного бизнеса не определились с профилем?**

— Не хватало знаний и возможностей. Приходит человек и говорит: "Можно купить квартиру за 100 рублей и продать за 300". Говорю: "Интересно, давай посмотрим". Купил и продал за 300 — вот и заработал. Мне эта тема понравилась, я начал больше в ней разбираться. Я смотрю как инвестор, есть ли возможность.

Мы точно не занимаемся тремя вещами: оружием, наркотиками и не делаем бизнес в Донецке и Луганске.

**— Когда у вас появились эти правила?**

— Еще в 1994 году эти условия были прописаны в уставе. Даже если на оружии мы можем заработать 1000%, мы туда не пойдём. Это плохо для репутации.

**— С препаратами и оружием понятно, а почему такое решение было принято касательно Донецка и Луганска?**

— Там была очень крутая криминальная среда. Мы этого боялись. Мы приехали из Санкт-Петербурга, мы были не совсем адаптированы.

**— Неужели в Запорожье, где вы купили "Запорожсталь", было лучше?**

— Там было меньше криминала, конечно. Разве можно сравнить Запорожье и Донецк? Зачем нам риски? Вот, допустим, готов ли я делать бизнес с Замбией? Не готов. Там большие риски. Зачем мне это надо? Я люблю делать бизнес там, где я понимаю. Выиграли мы или нет — не знаю. Может, надо было делать, и сейчас бы все было по-другому, Донецк и Луганск были бы наши. Не знаю.

**— Какой у вас с Ивановым был пакет в "Запорожстали"?**

— 33%.



Уменьшивший риск свой бизнес: Даже если на оружии мы можем заработать 1000%, мы туда не пойдём. Это

— Этот завод тоже покупали случайно?

— Нет, сейчас расскажу, тоже интересная история.

Я про нефтепродукты рассказал, мы их перерабатывали и в Украине продавали. Продавали в основном на "Бупоне" (Бориспольское управление по обеспечению нефтепродуктами. — ЭП). Емкость базы очень большая — 100 тыс тонн. Там, помню, директор был по фамилии Мороз, прикольный мужичок.

Так вот: мы на "Бупоне" сливали нефтепродукты и потом продавали в розницу, но получали деньги в купонах. Инфляция была бешеная, и когда мы получали деньги от продаж, они уже обесценивались. Поэтому мы искали варианты.

Один из вариантов — купить металл за купоны, продать его на экспорт, получить доллары и таким способом взять реальную оплату за нефтепродукты.

Это уже потом случилась приватизация "Запорожстали". Я в Санкт-Петербурге работал с Варваринным, он рассказывал, как проходят эти процессы. Говорю: "Мы зарабатываем. Давайте поучастуем в приватизации". Так оно и получилось.

— У вас были пакеты в ГОК?

— Да, у меня было 15% в Ингулецком ГОК. Я продал их то ли в 1992 году, то ли в 1995 году Вадиму Новинскому. Честно скажу: я не понимал на тот момент, что ГОК — это мощнее, чем завод. Я просто реально не понимал, что этот бизнес круче, чем "Запорожсталь". Это реально круче бизнес.

— Почему вы не интересовались потенциалом?

— Я могу рисовать любые модели, но мне было 28 лет. Я без образования, я просто напористый, уверенный бизнесмен, который хотел делать бизнес. Если бы я Стэнфорд окончил, мне было 42 года, я бы, наверное, вел себя по-другому, но если оглянуться обратно — 28 лет, управляю миллионами, миллионер.

Были ли это ошибки? Не знаю. Может, это были ошибки, а может, наоборот, это было преимущество? Я пошел бы в другую систему и где-то бы завалился.

— На "Запорожстали" было три группы акционеров: вы с Ивановым, Игорь Дворецкий с Виталием Сацким и Эдуард Шифрин с Алексом Шнайдером. Эти три группы всегда воспринимались как разнородные.

Говорили, что Шифрин одалживал вам деньги на покупку акций завода. Зачем ему одалживать деньги конкурентам на расширение их пакета?

— На "Запорожстали" было 30 групп, все покупали металл. Это разные бизнесы, были группы помощнее, куда я вообще не мог добраться. Была компания, которая грузила сотни тысяч тонн, а мы были маленькие и общались с теми, кого знали. Металл покупали, поставляли что-то. Мы знали Дворецкого и Шифрина.

Я пришел к ним и говорю: "Ребята, есть вариант купить "Запорожсталь". Убеждаю их, а люди в этом вообще не живут. Я их убедил, что мы втроем можем купить "Запорожсталь" за такую-то сумму.



У нас нет конфликтов ни с одной бизнес-группой

— Третий — это Иванов?

— Нет, третий — это я. Шифрин и Дворецкий — это две разные группы.

Говорю: "Когда завод купят, нас с вами не будет, понимаете? Владелец это будет делать". На то время это было 50 млн долл — вот так (щелкает пальцами. — ЭП). В то время это были большие деньги. У меня таких денег не было. Говорю: "Давайте так: я покупаю на ваши деньги, а потом с прибыли делим и я вам отдаю".

— Он согласился, потому что идея принадлежала вам?

— Идея и еще надо понимать процессы: знать, что такое фонды, которые выкупают, как трудовой коллектив покупает акции, можно ли у него выкупить и по какой цене. Это еще целую систему надо создать.

— Группа Сацкого стояла в стороне от вашей группы и группы Дворецкого и Шифрина?

— Группа Сацкого по ходу сформировалась, объединившись с Дворецким. Я отвечал за приватизацию. Эдик и Алекс отвечали за экспорт металла, у них в Торонто был филиал. Игорь отвечал за местные вопросы. Хорошая комбинация. Я одолжил у них 20 млн долл, купил свою долю, а потом с прибыли их отдал.

**"Какой я олигарх? Прессы у меня нет, влияния политического нет"**

— Вы с конца 1990-х годов были народным депутатом. Исходя из того, что вы не были активным законодателем, вы наверняка классически использовали значок как защиту для бизнеса. От кого защищались?

— От всех.

— А кто нападал?

— Все. Прокуратура, милиция, налоговая, политики любили это. На самом деле мы на

протяжении всего времени были хоть и не супербольшая, но состоятельная команда, независимая. Есть суперолигархи, мы к ним не относимся.

— **Вы средние олигархи?**

— Я не брал бы слово "олигархи". Какой я олигарх? Прессы у меня нет, влияния политического нет.

— **Как работала модель защиты бизнеса при помощи депутатства?**

— Что получается на практике? Посадили первого человека в тюрьму — компания рушится. Так было с Ходорковским и другими. Так вот: меня уже нельзя было посадить. В крайнем случае, если бы были какие-то проблемы у моих компаний, то я был свободен, чтобы бегать и защищать их юридически.

— **Можете вспомнить какой-то случай атак на ваш бизнес?**

— Я помню много случаев, но, наверное, не буду их рассказывать, если можно. Были атаки и после Майдана, когда я уже не был депутатом.

— **Когда вы решили выйти из непрофильных для группы региональных промышленных активов и сконцентрироваться на инвестициях в Киев?**

— Я много учусь и много читаю. Я прочитал книгу Уэлча, это был лучший менеджер прошлого столетия. Он был CEO General Electric. Он говорит: "Нас интересует или первая, или вторая компания на рынке. То есть мы должны быть или первыми, или вторыми. Все остальное нас не интересует".

Вот мы сели писать, в чем можем быть первыми или вторыми. В металлургии? Нет. Мы решили в то время сконцентрироваться на инвестициях в строительство. В принципе, бренд первой или второй компании мы продержали лет семь-восемь.

— **В каком году было принято это решение?**

— Наверное, в 1999-2000-м.

— **Решили вкладывать в столицу?**

— Решили вкладывать в недвижимость, а в связи с тем, что столица является самой инвестиционно-привлекательной, то да.



Я много учусь и много читаю. Я прочитал книгу Уэлча, это был лучший менеджер прошлого столетия. Он был CEO General Electric. Он говорит: "Нас интересует или первая, или вторая компания на рынке. То есть мы должны быть или первыми, или вторыми. Все остальное нас не интересует".

Вот мы сели писать, в чем можем быть первыми или вторыми.

— **Сразу же познакомились с Омельченко?**

— Мы не мелкая компания по киевским меркам, мы со всеми мэрами стараемся поддерживать ровные отношения, но не близкие.

Сколько раз в жизни я встречался с Омельченко, ровно столько я встречался с Черновецким и ровно столько же встречался с Кличко. С Кличко встречался три раза за пять лет. С Омельченко, может, два, с Черновецким, может быть, три.

— **Чтобы принимать решения, не обязательно встречаться.**

— Если вы проанализируете строительный бизнес Киева, то мы компания, которая соответствует нормам. Допустим, строим "Новопечерские Липки", 700 тыс кв м жилья, но мы строим 140 тыс кв м паркингов. Паркинги строить невыгодно, но мы все равно это делаем, потому что понимаем: нам не нужны пробки.

Мы строим школы и садики, мне не стыдно показать наши объекты. Для любого мэра это хорошо. Если я сегодня позволю мэру из Unit.City и скажу: "Мы строим парк высоких технологий, создаем рабочие места. Можете меня принять?". Наверное, он примет, просто у меня нет никогда вопросов.

У нас аэропорт "Жуляны". Как мне не общаться, если мэр что-то попросит? Если это логичные вещи, то и он будет помогать.

## "Я ни жены Кучмы, ни самого Кучмы не знал"

— **Чья была идея создать "Киевэнергохолдинг"** (созданная в 2006 году компания, в собственность которой киевская власть передала принадлежащие городу пакеты акций "Киевэнерго", "Киевгаза" и "Киевводоканала" — ЭП), **и как вы оказались совладельцем этого проекта?**

— Честно, даже не знаю. Одно время этим занимался Андрей Иванов. Не понимаю, зачем. У нас были какие-то небольшие акции "Киевэнерго", на базе этого что-то крутилось. Сейчас даже не могу вспомнить.

— **Получается, что аффилированные с вами и с Ивановым компании были партнерами городских компаний по этому проекту. Очевидно, что город не берет себе в партнеры лишь бы кого. Соответственно, между вами и тогдашней городской властью были отношения.**

— Я вам рассказал историю про "Запорожсталь"? Разложил ее по кусочкам. Со стороны люди пытаются что-то приукрасить: "Да нет, это Кучма ему помог купить завод через жену". Я ни жены Кучмы, ни самого Кучмы не знал. Один раз в жизни был у него в кабинете, когда был депутатом, но люди все равно докручивают.

Правильно ли было делать "Киевэнергохолдинг"? История показывает, что, наверное, неправильно. Надо было купить акции на бирже и сделать частным. Это был гибрид и он развалился. Если вы хотите спросить, были ли у меня неудачные бизнесы, — да, половина. Просто другая половина перекрывает их.

— **Вопрос в другом: этот проект — свидетельство того, что Хмельницкий и Иванов были партнерами города по конкретному проекту.**

— Я по "Жулянам" являюсь конкретным партнером города и строю аэропорт. Сейчас заканчиваю новый терминал за 630 млн грн. Люди будут комфортно летать. Это позитивный проект государственно-частного партнерства.

Спрашиваю ли я у Кличко разрешения? Нет, не спрашиваю. Это просто проект. Без интриги. То же самое было и с "Киевэнергохолдингом".

— **Когда вы вышли из состава акционеров "Киевэнергохолдинга"?**

— Честно, не помню. За него отвечал и больше знает Андрей Иванов. У нас ведь как разбито? Мы не везде партнеры. Допустим, в Unit.City он не партнер. Есть объекты, где я не партнер. Я считаю, что проект сложный, а он в него верит.

Более того, кроме Иванова, у меня в проектах много партнеров. Я партнерство люблю, но даже если у нас есть совместный бизнес, то есть ответственное лицо. Допустим, за что-то я отвечаю, за что-то он. Тут больше он отвечал.

— **То есть спрашивать, почему ваш пакет в холдинге купил Супруненко** (зять тогдашнего городского головы Киева Леонида Черновецкого Вячеслав — ЭП)...

— Нет смысла. Наверное, заплатил хорошие деньги. Был бы это не Супруненко...

— **Не было ли давления города на вас как на бизнесменов? Чем больше бизнес, тем больше возможностей влиять на него.**

— Хотите ответу откровенно? Во-первых, не было, но даже если бы было, я бы вам рассказал это?

— **Вы бы могли сказать "следующий вопрос" и все было бы понятно.**

— Бизнес не любит делиться какими-то вещами, где он проигрывает. Я вам говорю, что тут ничего не было, потому что это был не очень эффективный бизнес. Предложили деньги и, наверное, продали. Просто не было прибыли.

У нас нет конфликтов ни с одной бизнес-группой.

— **Это отдельное замечание.**

— Мы лучше где-то даже уступим, мы не любим конфликты. Как правило, люди залезают в конфликты, тратят на это бешеное количество денег и времени, а через время и та, и та группа проигрывают. Мы довольно гибкая команда. Бывает так, что мы даже уступаем, но с рейдерами и вымогателями боремся до конца.

— **Не связана ли эта гибкость с нехорошим финалом Дмитрия Варварина?**

— Вообще никак.

— **Возможно, на том примере вы понимаете, что быть гибче выгоднее?**

— Я не знаю, что с ним случилось, честно скажу.



— **Его убили.**

— Из-за чего убили? Потому что он чуть играл в местную политику, имел крупный бизнес в России и в Украине. Я совершенно не понимаю, с чем это связано.

Его убили где-то в 2000 году, а мы с ним расстались, прекратили бизнес в 1996 году. Четыре года. я в Украине. он там. он себе строит свое. я свое. На то время мы практически

не общались. Я был на похоронах, для меня это было трагедией.

Это как учитель умер. Чего бы это ни стоило, это была потеря. Однако я не знаю, из-за чего. Может, из-за жесткости, а может, кому-то дорогу перебежал.

## "Цели обанкротить "Хрещатик" не было. Это была стратегия Нацбанка"

— Ваш бизнес называют "Киевской инвестиционной группой" (Название происходит от одноименной компании, которая с 2005 года управляла ключевыми активами Хмельницкого и Иванова. В 2013 году она была ликвидирована — ЭП).

**Вы ее называете инвестфондом, но она аккумулировала то, что вы могли купить, работала по принципу "покупай дешевле, продавай дороже".**

— Да, так и было.

— **Как вы стали собственником банка "Хрещатик"?**

— Банка "Хрещатик"? Не помню историю, потому что за это отвечал Иванов. Я только помню, как мы разошлись по банку "Хрещатик".

— **Расскажите.**

— У меня разный бизнес, я вижу, как движется мир. Почему мы продали "Запорожсталь"? Мы продали ее за год до кризиса (в 2007 году. — ЭП). Если бы мы еще чуть-чуть поддержали, мы бы потом обвалились. Мы продали, потому что видели: Украина имеет всего 10% рынка. Все связано с экспортом.

Те заводы, которым мы экспортируем, начинают строить новые заводы. Допустим, Турция и Китай. Я понимаю: когда они достроят, у нас сократится экспорт, и упадет стоимость. Поэтому пока они не достроили, мы приняли решение продать.

В принципе, это было правильное решение. Потом еще кризис ударил, и "Запорожсталь" упала существенно. Хотя сегодня она не на плохом счету.

Я это видел. Это примерно как сейчас я вижу, что интернет дожимает торговые центры. У нас еще не очень, но потихонечку, а в мире это глобально.

В Америке уже 20% продаж в сети. Уберите 20% с прибыли торговых центров, и они банкроты. В Америке каждый день банкротится какой-то гиперцентр. Мы это видим, поэтому я сейчас не строю гиперцентры за Киевом. Этот тренд уходит.

### ЧИТАЙ ТАКЖЕ



**Дело "Хрещатика": банк может потерять еще полмиллиарда**

**Бенефициары "зеленого тарифа": как нардепы и их семьи зарабатывают на электрике**

Теперь вернемся к банку "Хрещатик". У нас обвалилось 40 банков. Была понятна тенденция государства: будут давить банковскую систему, чтобы сократить количество участников. Больше того, новые технологии дают возможность платить по карточкам, по телефону, и банки теряют свою перспективу.

Я это вижу, потому что я этим занимаюсь. Я Иванову за год до банкротства банка говорю: "Давай продадим партнерам". Нам партнеры (Дворецкий) давали довольно неплохие деньги за это. Он: "Нет, это мало, мы можем побольше".

Я и сейчас подтверждаю, что цели обанкротить банк не было. Это была стратегия Нацбанка — расчистить рынок. Если бы был только банк "Хрещатик", то можно было бы придираться, а так — 80 банков, и были банки покрупнее, чем мы.

Я понимал, что лучшую цену мы не получим, что будет стагнация мировой банковской системы, и у государства цель — очистить рынок. Я сказал Иванову: "Или продаем, или выкупай у меня". Я реально вышел. Если вы зайдете в НБУ, там есть запись, что я за год вышел. У меня было понимание тенденций.

Андрей остался, как мог крутился, это его право. Я уже не был акционером.

— **До вашего выхода была произведена дополнительная эмиссия, в результате которой была размита доля Киева. Как в этом контексте правильно оценить отношения собственников КИГ с городской властью? Почему городская власть не отреагировала на этот случай?**

— Я не берусь сказать точно, но что такое дополнительная эмиссия? Все стороны должны вложить деньги. Одна сторона говорит: "Слушайте, у меня нет денег. Ну, нет у меня сейчас денег". Это можем быть и мы с вами.

— **Как вы оцениваете соотношение имиджевых потерь Иванова от банкротства "Хрещатика" и выгоды от отсутствия расчетов по долгам банка? Тут было больше вреда или пользы?**

— Все банкротства плохие. Все банкротства имеют отрицательные последствия. Сложилась такая ситуация, что это был не один банк — система рухнула. Это было сделано целенаправленно. Не было шанса выжить. Я считал на то время, что банк "Хрещатик" обречен, как и остальные банки.

— **У вас еще был "Реал банк". Зачем вам банк в Харькове?**

— Без понятия. Андрей Иванов занимался. Честно, в этом банке был два раза в жизни и в "Хрещатике" был один раз.

— **Сергей Курченко покупал "Реал банк" у вас?**

— Мы продали одному из акционеров нашего банка, а потом он его перепродал.

— **Кто это был?**

— Честно: не отслеживал.





Это был не один банк — система рухнула. Это было сделано целенаправленно. Не было шанса выжить. Я считал на то время, что банк "Хрещатик" обречен, как и остальные банки

## "Мне никто не звонит по земельному банку. Сегодня это не ценность"

— Это правда, что у КИГ есть 2 тыс га земли в Киеве?

— Ну, наверное, сейчас не 2 тыс га. Это было давно. Сейчас какие-то земли остались, не совсем прямо в Киеве. Есть за городом какие-то совхозы, у которых есть земля в Киеве, может, 300-500 га.

— То есть было около 2 тыс га, а сейчас 500 га?

— Про 2 тыс га — искаженная информация. Был банк земли и в Киеве, и в области. Допустим, у нас был совхоз, у него на балансе было 500 га. Сейчас эта земля ничего не стоит, она груз. В Киеве у нас такого количества гектаров нет.

— Земельный банк при Кличко вы не наращивали?

— При Кличко мы только теряли земельный банк. Успешно.

— У вас отбирали?

— Нет, мы где-то от нее отказывались, где-то продавали. Сегодня это не актив.

Сегодня мне звонит человек и говорит: "Василий Иванович, у меня есть 2 га земли под городом. Хочу с ними что-то сделать". Я говорю: "Давай мне 1 млн долл, и я ее у тебя заберу". Он: "Это как?". Я: "Возьму и буду обслуживать, платить аренду, поддержку десять лет". Он: "Ты не понял, это я хочу 1 млн". Я: "Тогда не звони".

Поэтому мне никто не звонит по земельному банку. Сегодня это не ценность. Наверное, в центре города, на Хрещатике, 2 га — это ценность, но мы не строим на 2 га. Нас интересуют только комплексные застройки.

— Если вы не наращивали земельный банк при Кличко, значит, вы формировали его при Омельченко и Черновецком. Можете ли вы сказать, что эти покупки были цивилизованными, не за взятки?

— Они точно не были за взятки. Более того, они были в рамках действующего законодательства. Вот так это было. Я это гарантирую.

— У нас очень гибкое законодательство.

— Гибкое, но есть разные способы. Можно купить не землю, а имущество. Мы находимся в Unit.City. Мы купили не землю, а завод, который имеет 20 га земли. Можем считать это заводом, а можем — землей. Нарушение? Конечно, нет.

— Вы же покупали мотозавод в ФГИ?

— Да.

— Вы же его покупали с инвестиционным обязательством наладить производство мотоциклов.

— Было ли обязательство делать там мотоциклы? Да, и мы его исполнили. Тут были цеха, где мы пять лет производили мотоциклы и запчасти. Когда это время истекло, мы пошли в Киевсовет и поменяли целевое назначение, занялись новым проектом. Сейчас здесь Unit.City. Есть здесь нарушение? Нет.

— Когда вы в последний раз давали взятку?

— Вообще никогда в жизни я лично не давал взятки.

— Вы лично — понятно, но у вас есть помощники.

— Вот надо их спросить. Как я могу сказать за помощников? Знаете, что обидно? Мне тоже никогда не давали взятку. Реально, вообще никто. Я бы, наверное, отказался, но почувствовать этот шанс хотелось бы.

— Вернемся к настоящему. Есть, например, Игорь Коломойский, чья группа условно называется "Приват". У вас — "Киевская инвестиционная группа"?

— "Киевской инвестиционной группы" не существует. Мои бизнесы и социальные проекты собраны под брендом UFuture.

— Вы единственный владелец UFuture?

— Единственный, но в отдельных бизнесах я владелец с Андреем Ивановым.

— На сайте UFuture выделено девять основных направлений деятельности. В скольких из них вашим партнером является Андрей Иванов?

— Он партнер в семи направлениях. Мы с ним знакомы 25 лет. Мы находимся в переходном периоде — хотим вывести вопрос владений в белую зону, официально зарегистрировать доли, свести акции.

Раньше это было сложно, потому что мы были в диком бизнесе. Сейчас все более цивилизованно, идем в Европу, нам нужно показать более системную и прозрачную структуру. Над этим у нас работают юристы и адвокаты.







Кроме Иванова, у меня в проектах много партнеров. Я партнерство люблю, но даже если у нас есть совместный бизнес, то есть ответственное лицо

— Раньше вы говорили: "Где Иванов — там я, где я — там Иванов".

— Видите, все поменялось. Сейчас есть я без Иванова, и есть Иванов без меня.

— Почему все так поменялось?

— Разные стратегии. Например, в инновации он не пошел, не поверил в этот бизнес. Он считает, что это рискованно и малоодоходно. Это реально рискованно и малоодоходно, но мне это нравится. Считаю, что это сейчас малоодоходно, а через пять-десять лет это будет крутой бизнес. Я играю более длинно, чем Андрей.

— Теперь у вас ситуативное партнерство? Разные равные партнеры?

— Мы не равные все-таки.

— Он меньше?

— Я старше, у меня 65%, у него 35%.

— Во всех этих семи направлениях?

— Да. Два года назад у нас было семь партнеров, мы выкупили акции у пятерых и остались вдвоем.

— Назовите, пожалуйста, этих пятерых.

— Валерий Кодецкий, Вадим Гривковский, Олег Полищук, Николай Шмидт и Сергей Павленко.

— Можно ли говорить, что ваши дороги с Ивановым уже разошлись?

— Где-то мы вместе инвестируем, а где-то — отдельно. Мир меняется, меняются люди. Мне с ним комфортно работать, но не везде мы сейчас вместе идем.

— Какие из девяти проектов UFutureявляются главными?

— Это UDP Renewables (инвестиционно-девелоперская компания в отрасли возобновляемой энергетики. — ЭП). "Зеленая" энергетика — хороший тренд. Андрей Иванов — мой партнер по этому проекту. Мы планируем построить 300 МВт за пять лет, в том числе рассматриваем проекты ВЭС на 100 МВт.

— Принадлежащая вам "Биофарма" — это профильный бизнес для вас?

— Сначала думали, что это купи-продай, а сейчас понимаем, что это больше профильное. Развивается хорошо. У нас два завода, строим третий. Думаю, это может быть крутой профильный бизнес. У меня там еще два партнера.

## "Хочу работать не с ДТЭК, а с Google"

— Можно ли назвать проект Unit.City главным из этих девяти?

— Не знаю. Жизнь покажет. Думаю, это будет известно через год, когда вырастет степень его готовности. Успех проекта будет зависеть от того, как мы сформируем рынок, насколько мы сможем создать экосистему. Unit.City — это не столько недвижимость, сколько экосистема, а экосистема — это человеческий фактор.

Сможем ли мы создать сообщество, которое будет "драйвить"? Пока я доволен, я думаю, что сможем. Это будет реально крутой проект.

— Крупный бизнес в Украине инвестирует в инновации?

— Я не пересекаюсь по инновациям, потому что строю не инновационную компанию, а платформу для инноваций. В Unit.City пересекаются разные инновации: от медицины до IT. Это платформа, где вы развиваетесь.

— Будете ли вы искать для развития Unit.City партнера?

— Мы ищем партнера. Это будет быстрее и эффективнее, но нам нужен западный партнер, который имеет опыт в инновационных проектах в строительстве, в создании экосистемы. Мы не ищем украинского партнера.

— Вам нужен партнер не как деньги, а как ноу-хау?

— Мне нужны знания партнера. Как я люблю делать партнерство? Вот мы что-то строим. Мне нужен партнер, который в этой теме суперпрофессиональный.

Если мы строим солнечную энергетику, у нас партнеры — испанская компания Acciona, которая суперкрутая в "зеленой" энергетике. Мы имеем финансовый поток, но самое главное — нам доступны их навыки. Мы понимаем, как они это делают по миру и в чем они успешны. Прошел год — и мы к ним подтянулись.

Вопрос даже не в деньгах. Если бы пришел инновационный фонд, который инвестирует в такие проекты, в стартапы, мне бы этот фонд был интересен. Я бы получил базу данных их клиентов, которых мог бы сюда затащить.

— **Ищите ли вы партнеров для других проектов? Например, партнерство с ДТЭК в "зеленой" энергетике.**

— ДТЭК крутая в энергетике. Зачем им партнерство? Я говорю про инновации. Это разные вещи. Академия ДТЭК открыла у нас свой офис. Вот академия нам интересна: приезжают профессора со Стэнфорда, это поднятие уровня. Если бы ДТЭК сюда хотела переехать, я бы ее не взял. Уголь и шахты — это другое.



Знаете, что обидно? Мне тоже никогда не давали взятку. Реально, вообще никто. Я бы, наверное, отказался, но почувствовать этот шанс хотелось бы

— **Не взяли бы как партнера?**

— Как партнера. Им надо работать с General Electric, а не с Хмельницким. Я хочу работать не с ДТЭК, а с Google, которая имеет большой опыт в сфере инноваций.

— **Все проданное вы называли малоперспективным или малоинтересным. Однако "Запорожсталь" нормально работает и сейчас. Вы недооценивали продаваемые объекты или это талант их нынешних владельцев?**

— Кто купил "Запорожсталь"? Люди, которые имеют опыт и интегрированную структуру (заводом владеет группа "Метинвест" Рината Ахметова — ЭЛ).

Если убрать Ингулецкий ГОК, то "Запорожсталь" закроет цех по переработке. Если бы я зависел от них, и если бы они рискнули не продавать мне сырье, то у меня экономика сразу рухнет. Там есть много зависимостей. Человеку, который имеет и ГОК, и угольные шахты, и коксохим, легче это выровнять.

— **Вы полностью очистили свою группу от низкоэффективных бизнесов?**

— Нет.

— **Что еще является низкоэффективным?**

— Есть объекты, которые мы купили и считаем не очень хорошими. Например, до кризиса купили в Трускавце проект, там более 100 га земли, заплатили 15 млн долл в бюджет. Земля рухнула, развития нет, а мы платим аренду. Если бы сегодня кто-то купил за 50% от вложенного, мы были бы счастливы.

— **Какие промышленные проекты стоит продать?**

— Все, что мы берем, доводим до конца. "Жуляны" хорошо развиваются.

— **Как выглядит план развития аэропорта?**

— Проблема в том, что он замкнут в городе. Даже если пассажиропоток будет расти, мы ограничены в развитии. У нас семь лоукостов. Люди могут дешево летать из "Жуляны". Теперь нам нужно сделать, чтобы это было и качественно.

Есть нюанс. "Жуляны" могут пропустить много пассажиров, но самолеты летают в одно и то же время: утром и вечером. Мы ночью пустые, днем пустые, а утром переполнены. Чтобы создать комфорт, пришлось строить терминал.

Мы инвестируем 20 млн долл, и через два месяца сдаем новый терминал. В пик людям будет более комфортно, а днем будем пустые — то же самое.

— **Растянуть пассажиропоток по суткам невозможно?**

— Невозможно. Это связано с аэропортом приема. Например, Париж не принимает в это время. Нам хотелось бы выплатить дивиденды, но для создания комфорта мы инвестируем в строительство аэропорта и закончим его через два месяца. Куда и вас приглашаем. Нам будет очень приятно, когда "Украинская правда" будет писать, что в жизни есть что-то хорошее.

— **Вы самостоятельно принимаете решения по развитию "Жуляны"?**

— Вообще не принимаю решений. У меня так устроена система, что я не знаю, что строится в "Ново-Печерских липках". Есть партнер, он мотивирован, он имеет долю, он ищет лучшие варианты. Бывает, что со мной не согласовывает.

По "Жулянам" был такой вариант. У меня есть партнер Денис Костржевский. Очень прагматичный, нормальный парень. Работоспособный и эффективный.

— **Аэропорт полностью в его управлении?**

— Полностью. Я вел экскурсию для иностранцев. Говорю: "Смотрите, мы построили два терминала". А он говорит: "Три". Я: "У нас три терминала? Точно". Я не управляю текущим состоянием. Это управленческая система.

Первый человек компании должен сместиться сверху на середину. Мои менеджеры, как правило, часто знают процесс лучше, чем я. Это опасно, если я эмоционально начну принимать решения и управлять проектами.

— **Какова в таком случае роль Юрия Иванюченко в проекте "Жуляны"?**

— Была одна компания, которая на тот момент предложила нам инвестировать в аэропорт. Мы ее взяли. Мы открытые, нам были нужны инвестиции. Потом я узнал, что эта

компания имела отношение к Иванющенко.

Они не инвестировали, поэтому я у них выкупил их долю в "Жулянах", кстати, довольно недорого. Сейчас 90% имеет наша группа, 10% — Денис Костржевский.



Это должна быть цель любого большого бизнеса — поднять маленький. Потому что поднимется экономика, появятся дополнительные покупатели

— То есть Иванющенко вышел из аэропорта. Когда это произошло?

— Года три назад.

— У вас слишком много социальных проектов как для человека, который не собирается возвращаться в политику или не хочет какого-то обратного эффекта от социума. Зачем эти инвестиции в социальную сферу?

— Вот пришли к вам люди и говорят: "Дайте, пожалуйста, 200 грн на строительство собора". Дадите 200 грн?

— Да.

— А где тут прагматика? Просто для вас 200 грн — это все равно что для меня 200 тыс грн или 1 млн грн. Я так же, как вы, буду думать: "Ну, круто. Я построю школу и люди будут учиться, будут поднимать уровень, я буду иметь сообщество".

— Вопрос в том, зачем вы инвестируете в эти проекты.

— Чтобы развивать свой бизнес. Если я инвестирую в малый и средний бизнес, я их обучаю, потом иду с ними проекты, мы вместе инвестируем. Я с этого чуть-чуть заработаю, но я еще косвенную выгоду имею: сам рынок растет. Малый и средний бизнес растет, это улучшает экономическую ситуацию в стране.

Спасти страну можно, подняв малый и средний бизнес. Тут наша задача. Есть хорошая поговорка: "Я делаю что могу, а будет как будет".

Я стараюсь создать экосистему, которая подтолкнет людей не спать, не ждать лучшего, а самим что-то делать. Когда я выступаю, то основной месседж — не ждите ничего, принимайте решения, учитесь, вкладывайте знания, создавайте продукт, зарабатывайте деньги, создавайте рабочие места, двигайте экономику.

Это должна быть цель любого большого бизнеса — поднять маленький. Потому что поднимется экономика, появятся дополнительные покупатели.

Экономика всем бизнесменам выгодна. У нас в стране люди не очень любят бизнес, а на самом деле это очень круто — поднять малый, средний бизнес, когда люди рискуют, зарабатывают деньги, платят налоги, и тогда экономика движется.

## **"После встречи с президентами захотелось все продать и уехать за границу"**

— Эти инвестиции не связаны с желанием вернуться в политику?

— Да вы что? Больше того, если вы увидите, что я дал хоть одну копейку какому-то кандидату в президента, то я салют сделаю. В депутаты тоже не пойду.

— Вы 17 лет были народным депутатом. Почему вы сейчас так дистанцируетесь от политики? Затошнило?

— Мир поменялся. Сейчас не репутационно быть и депутатом, и бизнесменом. Более того, мир ужесточился настолько, что если ты депутат, то ты и счет в банке не откроешь. Ты PEP (politically exposed person — политически значимая персона. — ЭП), тебя по-другому воспринимают. Да, раньше было так, сейчас по-другому.

Мне сейчас лучше быть подальше от политики. Когда мне человек говорит, что у него есть политическая идея, я отвечаю: "Слушай, ты не по адресу. Иди".

— Получается, вам уже не нужно защищать свой бизнес?

— Я сейчас не депутат, но я и не директор какой-то компании. Я больше ментор, акционер.

За что меня сажать? Конечно, любого человека можно посадить в тюрьму. Да и депутата можно. Вон в Бразилии президента посадили. Суть не в этом. Суть в том, что у меня нет поля для злоупотреблений или нарушений.

Я плачу налоги. За 2018 год я получил 25 млн грн дивидендов, заплатил с них налог. Меня обслуживает Baker McKenzie, все мои декларации они сопровождают. Можно ли меня посадить? Можно придаться, что я перешел дорогу не в том месте и посадить в тюрьму. В нашей стране все можно, но это будет нелегко.

**— Не считаете ли вы, что крупный украинский бизнес застрял в конце 1990-х годов, сосредоточившись на построенных в СССР активах?**

— Это так. Я с командой три раза в год езжу в Израиль, США, Корею, Китай. Вижу, как это движется. Многие украинские бизнесмены смотрят на вещи примитивно.

**— Люди из крупного бизнеса периодически встречаются. Вы видите с Коломойским, Ахметовым?**

— Очень редко хожу на эти встречи. Мне лучше отдельно встретиться с бизнесменом, с которым у меня одинаковое понимание. Недавно три президента встретились с бизнесом и общественными организациями. Я всех трех президентов уважаю, но встреча прошла так, что после нее даже мне захотелось все продать и уехать за границу. Мне, парню, который не боится сложностей.

**— Три президента — это Кравчук, Кучма и Ющенко?**

— Да. Я им хотел задать вопрос: "Скажите, пожалуйста, что нам нужно сделать, чтобы экономическая ситуация улучшалась? Дайте совет". В ответ: "Коррупция, бюджет разворовали". Ты выходишь в такой депрессии, что точно надо свалить. Дохожу домой, спокойно сажусь и на утро опять закатываю рукава и иду вперед.

Все равно есть какие-то позитивные вещи. 90%, что я приду к любому губернатору (глава областной государственной администрации. — ЭП), скажу: "Дайте мне, пожалуйста, кусок земли, и тут построятся три-четыре завода". Я уверен, что 80% скажут: "Иди, делай. Нам это хорошо". И не будут за это просить деньги.

Другое дело, что они не имеют навыков, что это надо стимулировать, это надо развивать, им самим надо учиться. Оказывается, что в заводах самое главное — не налоги, которые будут, а люди, которые заработают зарплату. Этого люди не понимают. Они говорят: "Сколько тут налогов? А постройте нам дорогу?".

Задача — построить завод и платить хорошую, достойную зарплату людям, которые приходят потом в магазин и покупают вещи, которые тоже начинают производиться. Вот модель. Даже не понимая этого, они уже готовы тебя поддержать и не мешать, чтобы ты что-то сделал. Это уже какой-то шаг.

Я общаюсь с молодежью. Есть сотни ребят, у которых глаза горят, они хотят что-то сделать. Так надо их поддержать, как в Польше. Дать им гранты, дешевые кредиты и пускай они строят. Меня это "драйвит".



Весь мир хочет, чтобы Украина покупала, а не производила. У них проблема — продать нам. Мы на Западе говорим: "Хотите построить завод?". "Да не надо, ребята, покупайте у нас. Мы вам кредит дадим, чтобы вы у нас покупали".

**— Правильно ли понимать, что вы даже не пытаетесь поговорить с Пинчуком, Коломойским или Ахметовым о реализации какого-то крупного проекта в Украине? Вы же любите партнерство.**

— У меня нет для Пинчука, Коломойского и Ахметова интересного коммерческого предложения. Например, Unit.City будет строиться 12 лет. Вы понимаете это? Я три года только докладываю деньги. Они скажут: "Вася, ты че?". Они зададут такой же вопрос, как вы: "Ты что — в политику собираешься?".

**— Тогда объясните, почему для реализации проекта нужно 12 лет? Эта инвестиция растягивается во времени из-за отсутствия свободных денег?**

— Нет. Этот проект строится как лестница. Мы сначала построили один кластер. Если бы я за год построил 200 тыс кв м, а заселились бы 5 тыс кв м, то 95% площадей были бы пустыми, и весь рынок сказал бы: "Это он просчитался".

Мне надо построить не 5 тыс кв м, а 3,5 тыс, создать таким образом ажиотаж: "О, у вас там пять, мы хотим больше". Эти же 200 тыс будут, только через пять лет, и все будет заполнено. Тут есть экономическая модель последовательности.

**— Почему большой украинский бизнес не делает длинных инвестиций?**

— Я вас приглашаю на открытие завода по производству плазмы. Мы открываемся в мае. Вы увидите, какой это инновационно сложный завод.

Чтобы его построить, надо четыре-пять лет и талант. Это реально очень сложная машина.

Чтобы вы понимали, на 2 тыс км вокруг нас такого завода нет. В этом пространстве мы одни, поэтому против нас борются мировые бренды.

Весь мир хочет, чтобы Украина покупала, а не производила. У них проблема — продать нам. Мы на Западе говорим: "Хотите построить завод?". Да не надо, ребята, покупайте у нас. Мы вам кредит дадим, чтобы вы у нас покупали".

Я говорю: "Фигушки, мы построим и покупайте у нас. Свободный рынок". Они говорят: "Нет, нам от вас надо только сырье. Выращивайте пшеницу и нам, мы сделаем макароны и вам продадим". Это неправильный вариант.

Вот придите на открытие завода. Вы же "Украинская правда". Вы же прогрессивно мыслите? Вы же понимаете, что надо показывать какие-то позитивные вещи в стране? Когда мы закладывали этот завод, то пришли две камеры, в итоге одна показала, а когда есть проблема, то пришло 50 камер.

Начинайте менять общество вместе со мной. Допустим, сделайте у себя рубрику "Позитивные новости". Сразу хочу сказать, что вы чуть-чуть потеряете, но не волнуйтесь, вы дойдете до тех людей, которые скажут: "Если "Украинская правда" говорит, что что-то меняется, мы точно начнем что-то делать".

— **Вы имели отношение к Ocean Plaza?**

— Имел.

— **Учитывая, как у нас сейчас относятся к российскому капиталу в Украине, получили ли вы предложения от Ротенберга купить этот проект?**

— Да, я сам хотел откупить Ocean Plaza на каком-то этапе, даже, может, и откуплю. Просто Ocean Plaza сейчас стоит дешевле, чем мы продали.

— **Ротенберг готов продать?**

— Не знаю, я не общаюсь с Ротенбергом. Я общаюсь с управляющей компанией. Они готовы рассмотреть за какие-то деньги выход из Ocean Plaza.

— **Они вышли на вас или вы на них?**

— Я вышел на них, потому что увидел там проблемы. Я сказал: "Я украинский предприниматель, я куплю. Пускай тысячи арендаторов не волнуются". Это малый и средний бизнес. Представляете — Ocean Plaza закрылся и три тысячи человек, которые вложили деньги, оказались на улице. Где тут плюс?

— **Сколько вы готовы заплатить?**

— Не знаю, надо смотреть баланс. Я не вижу всех балансов.

— **Учитывая, что стоимость Украины сейчас на дне, во сколько вы оцениваете свой бизнес?**

— Это самый интересный вопрос. Я готов оценить то, за что мне готовы заплатить, а сегодня никто не готов заплатить.

Вот в топ-100 самых богатых людей Украины я на 60-м месте. 50% людей из этого списка, которые выше меня, на самом деле банкроты. Я просто это знаю. Там есть активы, но у меня нет дебиторско-кредиторской задолженности. Понимаете?

Активы как-то оценены, но не показано, сколько человек должен, сколько ему должны. Когда вы это собьете, то увидите, что у этих людей нет денег.

— **Какой сейчас финансовый баланс вашей группы?**

— У нас позитивный баланс. Вся группа должна 100 млн долл, а была должна 500 млн долл. Вот мой баланс.



Unit.City не продам, потому что у него очень большая перспектива через три-четыре года. Реально мощная. Это может стоить другие деньги. Это мой прототип для создания экосистем в развивающихся странах

— **Ваша капитализация до 0,5 млрд долл или больше?**

— Всей группы? Около 0,5 млрд. Не миллиардер точно. Плюс-минус 20% от 0,5 млрд. Можем стоить 600, можем 400. Примерно так.

— **Бизнесмены часто говорят, что все продается и покупается, дело только в цене. Вы можете все продать из своей группы?**

— Нет. Буду смотреть по перспективе.

— **Что не продадите?**

— Unit.City не продам, потому что у него очень большая перспектива через три-четыре года. Реально мощная. Это может стоить другие деньги. Это мой прототип для создания экосистем в развивающихся странах.

— **Чем он так ценен? Допустим, завтра китайская корпорация покупает гектар земли в Киеве, строит 20-этажное здание по суперсовременным технологиям и говорит: "Спасибо, Василий Хмельницкий, дальше мы сами".**

— Почему в Киеве? В Жмеринке можно дешевле построить.

— **Так объясните.**

— Можно построить в Жмеринке, но там сообщества нет. Вы будете одни в селе, вокруг будут коровы, мужик на тракторе. Какой смысл? А тут я делаю экосистему.

— **То есть вы делаете некий хаб по концентрации мозгов?**

— Точно. Мозги, таланты, весь продвинутый ресурс.

— **Почему это так важно, учитывая уровень развития логистики? Зачем сосредотачивать мозги в одном месте страны?**

— Знаете, как создаются стартапы? Допустим, вы идете на какой-то ивент, у нас тут 300 ивентов в году, встречаете кого-то и говорите: "Слушай, друг, а чем ты занимаешься?". Он: "Продаю ботинки". Ты говоришь: "У меня система продажи по всему миру. Давай сейчас сделаем продажу в Африке ботинок такого-то размера".

Вы поговорили и создали новый продукт. Дальше вы пошли в соседний кабинет, а там говорят: "Мы юридическая компания, работаем по всему миру". Там есть бухгалтер, юрист. Хоп-хоп — и вы все сделали. Это экосистема. Какой шанс, что вы в деревне встретите всех этих людей? А у меня этот шанс большой.

— **Есть какие-то важные вещи, о которых я вас не спросил?**

— Основной месседж: мир меняется быстро, надо идти в ногу со временем. Не догонять, а создавать новые продукты и новые тренды. Мы в Unit.City это делаем.

Могу посоветовать читателям учиться, инвестировать знания в конкретные проекты и заниматься предпринимательством. Только так ты можешь оставаться на плаву. Точно нет смысла жаловаться на жизнь, на политику, на президентов, на депутатов. Это неэффективно и загоняет человека в отрицательную эмоцию.

Надеюсь, "Украинская правда" создаст специальное подразделение хороших новостей о перспективных проектах, будет поддерживать стартапы.

— **Вы будете редактором этого отдела.**

— Я готов.

Фото Дмитрий Ларин

ХМЕЛЬНИЦКИЙ АЭРОПОРТ КИЕВ НЕДВИЖИМОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРА

Поделиться 190 Твитнуть

## МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ

### Хмельницкий рассказал, сколько стоит его бизнес

12 МАРТА 2019, 11:58

### Бизнесмен Хмельницкий может купить Ocean Plaza

12 МАРТА 2019, 11:39

### Бенефициары "зеленого тарифа": как нардепы и их семьи зарабатывают на электрике

6 ФЕВРАЛЯ 2019, 14:00

## ПУБЛИКАЦИИ



СКАНДАЛ

### Обучение на iPad, скрытые данные и проблемы сертификации. Что не так с Boeing 737 Max: новые подробности

Появились новые подробности вокруг катастрофы самолетов Boeing 737 Max. Не исключено, что сотни пассажиров отдали свои жизни из-за халатности авиационных властей США и Boeing. (укр)



РЕПОРТАЖ

### Как будет выглядеть "цифровая" Украина: репортаж из Эстонии

Эстония внедряет в Украине "сердце" цифрового государства IT-систему "Трембита" — адаптированную версию эстонской X-Road. ЭП съездила в Таллин, чтобы своими глазами увидеть, как X-Road помогает процветанию Эстонии.



НЕДВИЖИМОСТЬ

### Золотые квадраты: сколько застройщики зарабатывают на квартирах

Сколько стоит построить многоэтажку? По подсчетам чиновников — около 12 тысяч гривен за квадратный метр. Соответствует ли это действительности и какова реальная наценка застройщика?



АКТУАЛЬНО

### Крутое пики: взлетит ли Boeing 737 и что надо знать пассажирам

Международное беспокойство по поводу опасности полетов на 737 Max 8 компании Boeing продолжает расти. Справится ли авиационный гигант с кризисом и как действовать пассажирам, которые могут пострадать из-за этого. (укр)



ФОКУС

### Что мешает Украине получить новый транш от МВФ

Соблюдает ли Украина договоренности с МВФ и что может помешать получению следующего транша. (укр)



ТЕНДЕНЦИИ

### "Зеленый" тариф. Конец эры дорогой энергетики для Украины

Верховная Рада приняла в первом чтении законопроект о новой системе поддержки "зеленых" электростанций. Высокий тариф планируется существенно снизить и перейти к системе аукционов. Почему это важно и что будет дальше? (укр)

ВСЕ ПУБЛИКАЦИИ



© 2005-2019, Экономическая правда. Использование материалов сайта возможно лишь при условии ссылки (для интернет-изданий - гиперссылки) на "Экономическую правду".

"Всі матеріали, які розміщені на цьому сайті із посиланням на агентство "Інтерфакс-Україна", не підлягають подальшому відтворенню та/чи розповсюдженню в будь-якій формі, інакше як з письмового дозволу агентства "Інтерфакс-Україна". Назва агентства "Інтерфакс-Україна" при цьому має бути оформлена як гіперпосилання.

Матеріали с обозначениями **НОВОСТИ КОМПАНИЙ**, **СПЕЦПРОЕКТ**, **РЯМОТЕД**, **ЗА ПІДТРИМКИ** публикуются на правах рекламы

[ІДЕЇ, ЯКІ ЗМІНЮЮТЬ МІСТА](#) [КАЧЕСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ](#) ["НАШИ НАЛОГИ"](#) [ПЕРСПЕКТИВА БИЗНЕСА](#) [ФИНАНСОВЫЕ РЕФОРМЫ](#) [РЕКЛАМА НА САЙТЕ](#)  
[ПОЛІТИКА КОНФІДЕНЦІЙНОСТІ САЙТУ "ЕКОНОМІЧНА ПРАВДА"](#) [О ПРОЕКТЕ](#) [ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ](#)

