

Интервью

14:41
17.11.2016

Надо перестать плакать и жаловаться и начинать работать - предприниматель Василий Хмельницкий

Like 1

Tweet

G+1 0

Мне нравится +1



Эксклюзивное интервью предпринимателя, первого вице-президента УСПП Василия Хмельницкого агентству "Интерфакс-Украина"

(часть II)

Вопрос: Деньги где брать для этого роста? Вы были акционером банка "Хрещатик", вероятно, привлекали там кредиты. Недавно мы делали интервью с Олегом Бахматюком, который рассказывал, что так была построена украинская банковская система, что собственники пользовались ресурсами, которые привлекали их банки, и это считалось нормальным, и все украинские банки так работали. Теперь эта модель признана неправильной, что взамен, где брать деньги?

Ответ: У нас есть много активов. Частично мы можем их продать, частично мы ими управляем. Много активов приносят сегодня прибыль. Например, Новопечерские липки, Бульвар фонтанов. На Левобережье мы также строим, где продаем квартиры и тоже зарабатываем. Что-то отдаем за взятые ранее кредиты, а что-то вкладываем – например, строим UNIT. Но, в моем понимании, наша задача №1 – убрать риски страны. Потому что денег в мире очень много, они точно готовы к нам прийти, если мы отстроим систему, которая будет прозрачна, и минимизируем риски. Поверьте, в таких условиях под хороший бизнес-план, под хороший проект сегодня очень много можно привлечь денег.

Вопрос: Пока вы свой кредитный портфель сокращаете?

Ответ: Сильно сокращаем свой кредитный портфель, потому что у нас до сих пор есть кредиты в долларах под 12%, а в гривне – под 25%.

Вопрос: Это украинские банки?

Ответ: Украинские банки.

Вопрос: И вы новых кредитов не привлекаете?

Ответ: Почти не привлекаем.

Вопрос: История с господином Андреем Ивановым. Глава Национального банка публично предъявляет претензии к нему, как акционеру банка "Хрещатик". Это один из ваших давних и важных партнеров. Такая конфликтная ситуация как-то отразилась на вашем совместном бизнесе?

Ответ: У меня очень много разных партнеров. На мне это никак не отразилось. За год до того, как банк обанкротился, я вышел из его акционеров, потому что не видел перспективы. Андрей больше верил, что можно или инвестора найти, или кому банк продать.

ВАЖНОЕ

Отношения ЕС и Украины ныне вышли на уровень, когда Киев стал одним из крупнейших партнеров Брюсселя – посол Мингарелли

Елисеев: Украинская сторона уже передала свои предложения относительно "дорожной карты" партнерам по "Нормандскому формату"

Глава ГАК "Автодороги Украины": Наша цель – создать конкурентную государственную компанию

В.Арьев: В случае восстановления прав делегации РФ, ПАСЕ может лишиться не только украинской делегации в зале

Глава Госпогранслужбы Украины: Мы вместе с ОБСЕ разработали план возвращения украинского контроля над границей с РФ в случае выполнения Минских соглашений



ПОСЛЕДНЕЕ

Сегодня время начать строить новое, а не покупать старое - предприниматель Василий Хмельницкий

Замглавы фракции БПП С.Березенко: Мы должны постепенно прийти к декларированию имущества всеми украинцами

Глава китайской CNBM New Energy Engineering: "Каннибализм" в энергетическом секторе проблемы не решит

Губернатор Херсонской области: Должны быть инфраструктурные проекты, а уже под них будет подстраиваться рынок сельхозпроизводителя

Губернатор Херсонской области: В области должна быть инфраструктура для группового туриста



РЕКЛАМА



Доход для сайтов

РЕКЛАМА



Оклей

Любые ма С гаранти

FRESH

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА



Самые сканда взяточники Укр

Я бы не хотел в связи с этим конфликтом трогать главу Национального банка. Что она может сказать? Когда 80 банков провалились, понятно, что все 80 банков были плохие. А как по-другому? Представляете, ей надо выбирать – или она виновата, или владельцы и руководители банков. Так что это нормально, я ее понимаю. Не важно, Петров там или Сидоров – все банки плохие. Вот увидите – еще банки завалятся, и снова владельцы будут плохие.

Поэтому я бы смотрел тенденцию: вину надо искать не в конкретном банке, а где-то в этой среде. Как так могло случиться, что 80 банков обанкротилось.

Вопрос: Нацбанк еще сильнее обвиняет владельца "Укрлэндфарминга" и "Авангарда" Олега Бахматюка. Последний прямо говорит, что НБУ делает это осознано, чтобы повлиять на акционеров и кредиторов его публичных компаний и создать проблемы для бизнеса. Предположим ситуацию, что какой-то инвестор делает бизнес с вами, и тут Национальный банк обвинит вас в банкротстве банка – это риск? Или, так как вы вовремя вышли из акционеров "Хрещатика", вы его оцениваете крайне низко?

Ответ: Мы несовершенная страна, мы живем там, где мы живем. Если бы тут было все правильно, то это была бы Швейцария. А пока каждый защищает свои интересы. Еще раз повторюсь. Я понимаю, что говорит глава Нацбанка, – она хочет в каждом банке найти виновного. Это логично с ее точки зрения. Но я – трезвый человек, я понимаю, что 80 банков не могло развалиться по этой причине, где-то не сработала система. Надо тут глубже разбираться.

Вопрос: Когда, как вы ожидаете, вы снова можете прийти в банк?

Ответ: Я не приду больше в банк. Я сторонник специализации. И в мире это тенденция: что-то ты должен глубоко знать – может быть уже, но глубоко. Я не банкир, честно вам скажу, тем более, что я в самую банковскую систему в будущем не очень верю. Потому что она очень быстро меняется, IT меняет рынок доступа к деньгам. Я уже говорил, что скоро телефон – это будет банк. И банки будут закрываться не только в Украине, они и в мире будут закрываться, сужаться, меняться, трансформироваться.

Вопрос: А за кредитом новым, когда вы сможете снова в украинский банк прийти, по вашим ощущениям?

Ответ: Если у вас есть хорошее предложение, то я уже готов.

Вопрос: У меня нет, мне нечем вас удивить в случае заполнения электронной декларации.

Ответ: Мы сейчас рассматриваем проекты в зеленой энергетике. Я в ближайшее время готов идти в банк и брать кредиты.

Вопрос: Это связано как-то с девелопментом?

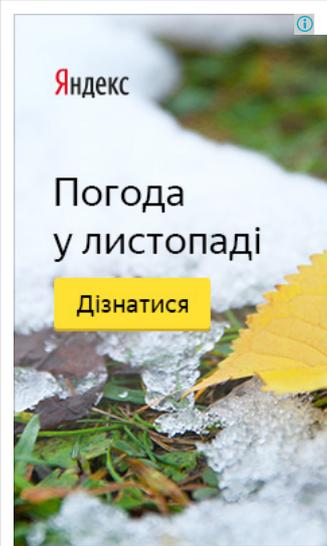
Ответ: Это связано с рынком будущего.

Вопрос: Я хотел спросить, будут ли эти проекты в "зеленой" энергетике связаны с недвижимостью или это будут проекты по производству электроэнергии в рынок по "зеленому" тарифу?

Ответ: Это производство электроэнергии по "зеленому" тарифу. Это сегодня выгодно и правильно – страна должна до 2020 года иметь 10% "зеленых" мощностей, а сегодня имеет всего 1%. Мы должны уходить от атомной энергетики, от угольной, в солнечную и ветровую.

Вопрос: Может приоткроете занавес: это будет солнечная, ветровая, био?

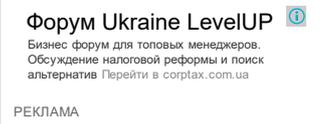
Ответ: Не знаю пока про ветровую. Наверное, солнечная, био – под ними более прочная основа. Она, наверное, менее выгодная, но более перспективная.



РЕКЛАМА



SOCIAL



РЕКЛАМА



РЕКЛАМА



РЕКЛАМА

Яндекс.Директ



РЕКЛАМА



Медики "поближ" как в 20 лет!
Мгновенное в
Читайте, пока

Вопрос: Это тоже связано с индустриальным парком или это совсем другие площадки?

Ответ: Это отдельное новое направление. Мы ищем их, хотим избавиться от менее эффективного, найти более эффективное. Считаем, что это как раз более эффективное. А, допустим, строить торговые центры – менее эффективно.

Вопрос: Это как раз и есть цель этого интервью. Найти с вашей помощью, что будет более эффективным.

Ответ: Спрашивайте, все честно отвечу.

Вопрос: Я спрошу про региональный аспект. Вы в какие-то проекты, кроме Киева, вкладываете? Во Львове, я знаю, вы зондировали почву.

Ответ: Во Львове я пока не решился. Потому что начал строить UNIT в Киеве. Я открою первую часть, проверю, как работает университет, как работает проект как кластер. И после этого оценю возможность масштабирования этого проекта во Львове и Харькове – у меня и там, и там есть площадки.

Вопрос: Еще вопрос по УСПП. В свое время вы подставили плечо этой организации. В этом году в организации появился еще один вице-президент – Геннадий Боголюбов из группы "Приват". На минувшей неделе был большой съезд, на котором представителем УСПП в Раде стал Олесь Довгий. Каким вы видите будущее этой организации, потому что, на мой личный взгляд, Олесь Довгий – это не тот человек, который олицетворяет что-то новое и прогрессивное.

Ответ: Знаете, во-первых, у нас много разных общественных организаций, например, есть организация работодателей. Много открылось небольших организаций, в которых объединились толковые, сильные ребята, например, в инициативе депутата Сергея Таруты около 30 компаний. Чем больше организаций, тем лучше. Главное, чтобы они нашли между собой понимание, куда они все движутся.

УСПП – старейшая организация, я туда пришел и отвечаю там за региональное развитие, например, те же парки. Это мое – это я понимаю и люблю. У нас также есть программа по обучению малого и среднего бизнеса, мы стараемся его стимулировать, чтобы он развивался.

То, что в УСПП пришел Боголюбов – считаю, что это нормально. Боголюбов бизнесмен, если он будет поддерживать стратегию развития, то почему нет? У меня никогда лично к нему не было никаких претензий, и я не слышал, чтобы кто-то о нем плохо сказал.

Теперь о Довгом. Он молодой, энергичный, ответственный. Сегодня он в парламенте, защищает бизнес. Поддерживает Малую академию наук Украины, которая суперуспешная и президентом которой является его отец. Нужно попробовать и посмотреть, насколько эффективно Олесь будет работать.

Вопрос: УСПП изначально воспринималась как ассоциация красных директоров, еще когда Кучма ее возглавлял.

Ответ: Вот этот офис, кстати, – это офис УСПП (интервью проходило на 11 этаже современного бизнес-центра IQ, обставленного в современных традициях "зеленого" офиса). У нас в организации есть разные подходы, разные видения. Но, я вам скажу, что и у красных директоров есть чему поучиться: системности, уверенности, способности держать удар. У меня, допустим, на "Запорожстали" Виталий Сацкий директором работал до 75 лет! Так всем молодым стоило построиться и учиться у него. И сейчас не стыдно прийти совет у него спросить...

Пока я чувствую себя комфортно в УСПП. У нас есть офис в Брюсселе, много подписано соглашений с разными международными бизнес-организациями. Очень важно, что президент союза Анатолий Кинах был премьер-министром, и к нему все так и относятся. Так и говорят: "Здравствуйте, господин премьер-министр".



РЕКЛАМА

[Замок на песке](#)

РЕКЛАМА

Погода 17.11.16

Пн

-1°

на сегодня завтра

ПОГОДА

[изучение англи](#)
[Работа в Украин](#)
[Квартиры в Виц](#)

РЕКЛАМА

Мы внутри страны можем по-разному друг друга воспринимать: сегодня поссорились, а завтра помирились, тот плохой, а тот хороший. Но за пределами Украины мы должны выглядеть как одна команда. Поэтому я обращаюсь к любым бизнесам, ассоциациям, ко всем – давайте объединяться! Можно под эгидой УСПП, а можно и под другой. Это не принципиально.

Для меня очень важно сделать успешный проект. Вопрос не в количестве проектов, вопрос – сколько из них успешных. У меня почти все проекты успешные. Хотя даже я ошибаюсь. Прийти и построить просто еще одно новое здание – в этом нет смысла. Прийти и сделать какой-то кластер, чтобы это было "Ух!", – вот этого хотелось бы! Так что я сейчас UNIT запускаю и уже вижу, что это – правильная дорога.

Вопрос: Последний вопрос – по России. Какой выбор вы, как бизнесмен, у которого еще остались активы в России, делаете: побыстрее их продать, так как нынешние отношения Москвы и Киева – это надолго, или бороться за них в ожидании, что в перспективе отношения между двумя странами наладятся?

Ответ: Все хочу продать. (Нынешние отношения - ИФ) это надолго. Больше того, некомфортно мне туда ездить. Я украинец, живу в Украине, мне хотелось бы тут делать проекты, хочу все продать и здесь строить.

Вопрос: Может тогда какие-то другие страны в планах, вместо России?

Ответ: В Украине столько возможностей, столько вариантов, такие люди! И работать надо там, где ты понимаешь, как работать.

В конце хотел бы еще привести слова президента Израиля Шимона Переса: "Если вы хотите посмотреть в свое будущее – не идите на биржу, а идите в лабораторию или исследовательский центр". Он сказал совершенно правильную вещь. Стоимость акций в будущем зависит от того, что мы сегодня изобретаем. Поэтому мы сейчас летим в Израиль, мы хотим у них научиться, будем приглашать их к нам, потому что мы должны построить эффективную современную страну.

Вопрос: У вас, начиная с Biopic Hill, а, может, и раньше, заметен интерес к IT-среде. Но до последнего момента вы говорили, что не обладаете достаточным опытом и квалификацией, чтобы непосредственно входить в IT как в бизнес. Ситуация изменилась? Или вы по-прежнему смотрите на IT, как девелопер?

Ответ: Я понимаю это как бизнес, просто я не IT-шник. Я сторонник того, что каждый должен профессионально заниматься своим делом. Я очень хорошо понимаю строительство, потому что я начал со сварщика и дошел до владельца одной из самых крупных на рынке компаний.

Что я могу сказать об IT? Меня реально тревожит, что у нас много IT-специалистов уезжает за границу. Это невероятно большое количество. В стране, где IT на таком высоком уровне, это направление на 180-м месте с точки зрения государственных приоритетов. Государство должно создать условия: IT-шник должен чувствовать себя в Украине лучше, чем в Польше, или хотя бы также. Тогда он остается.

Biopic – это был проект IT-парка, чтобы создать такую необходимую атмосферу. Пока Biopic не получился, потому что по определенным причинам много иностранных компаний выехало, а я хотел создать среду в основном для наших специалистов, которые работали бы в западных R&D-центрах. Сегодня они просто разъехались, и теперь это экономически сложно.

Но я запустил новый проект. Физически он расположен в Киеве и называется UNIT. Это 25 га, инфраструктурный проект. Но он настроен не только на IT, а больше как кластер новых технологий. Начали мы с университета UNIT Factory на базе французской Школы 42. Он предлагает подход к образованию – без традиционных учителей и уже работает успешно. Наша школа будет выпускать совершенно новых

IT-шников, которые будут по-новому мыслить, работать в команде, понимать предпринимательство.

Вопрос: Университет – это такой мозговой центр, магнит для вашего нового парка новых технологий?

Ответ: Это «якорь». IT-специалисты для IT-бизнеса – это как бензин для машины. Мы учим бесплатно. У нас в контракте только одно обязательство – человек три года должен отработать в Украине. Не обязательно у меня, не обязательно в нашем парке. Но, я думаю, за три года мы создадим такую среду, что человеку будет просто неинтересно уехать из нашего парка. Там будет все – и институты, и стартапы, и центр поддержки, много бесплатно различных сервисов, кафе, рестораны, жилье, медицина. Мы создадим реальный кластер.

Вопрос: А кроме университета, еще какие-то якоря, выражаясь традиционной девелоперской терминологией, в новом парке есть? Какие-то крупные резиденты?

Ответ: Мы совместно с командой Евгения Саранцова сделали курс с бизнес-школой Могилянки. Обучаем молодые IT-команды, которые уже работают и делают продукты. Это тоже новый подход. Мы также со скидкой предлагаем компаниям к нам переехать, и уже 30 компаний готовы. Кроме того, договорились с современной лабораторией цифрового производства Fab lab Fabricator о том, что они станут резидентами парка. А дальше мы будем стараться другие компании привлекать, искать инвестора, потом искать подряды, чтобы они росли и расширялись. И, самое главное, – чтобы оставались у нас.

Вопрос: Но вы в этом проекте по-прежнему выступаете как девелопер?

Ответ: Не совсем так. Вы были когда-то у нас в Новопечерских Липках? Ценность этого комплекса в том, что мы там создаем среду: планируем школы, садики, спортивный центр, магазинчики – создаем микроклимат. А среда IT-шная – это еще более уникальная среда, потому что это молодежь. Для нее не подойдет компания, куда я по старинке возьму таких, как я, – в возрасте 50-60 лет. Это не полетит. Я больше управленец, мне интересно создавать кластеры. У меня нет проекта, который бы я планировал и не реализовал. Наверное, один только Bionic. И то, я уверен, что я его построю. Когда я говорю про UNIT, то это и есть Bionic, просто в меньшем масштабе и в городе.

Вопрос: Bionic вы пока просто поставили на паузу?

Ответ: Да, просто нет клиентов. Вопрос не в том, что там кто-то возмущается. Все там честно, прозрачно и понятно, просто клиента нет, а без него в этом нет смысла. Мы уже практически начали строить, но случилось так, как случилось.

Вопрос: И ресурс, наверное, ограничен?

Ответ: Да, ресурса мало. Мы строим специально под клиента, готовы рисковать. Потому что первая очередь, как правило, неприбыльная. Но она сформирует атмосферу, а дальше это уже будет бизнес, конечно.

Вопрос: Будете ли вы создавать какой-то свой венчурный фонд, который будет вкладывать в эти стартапы?

Ответ: Не надо этого делать. Сегодня мода в мире на венчурные фонды – это как 300 лет назад была золотая лихорадка. Когда у нас будут хорошие молодые ребята с хорошими идеями, у нас будет очередь стоять из венчурных фондов. И эти фонды имеют опыт намного больший, чем мой.

Не поверите, но я даже не делаю своей IT-компания. У нас будет сидеть 30 компаний – пускай они между собой договариваются, берут кого-то себе на работу, я готов создать среду. Чем лучше среда, тем выше будет арендная ставка, я на этом буду зарабатывать. К тому же я чуть побаиваюсь, что если сделаю IT-компанию, то во мне будут видеть конкурента.

Вопрос: Раз уже мы заговорили об образовании, то задам еще вопрос о Новопечерской школе. Ее на форуме директоров, о котором я говорил, вспоминал глава МХП Юрий Косюк. По его мнению, без таких новых школ изменить ситуацию в стране также будет очень сложно. Ему Новопечерская школа ментально очень понравилась, но, говоря о цене образования, он предположил, что для вас это, вероятно, бизнес-проект.

Ответ: Новопечерская школа – это точно бизнес-проект. Хотя по уровню того, что там есть, – она самая дешевая на рынке. Например, у нас есть British school – она в два раза дороже. При этом мы хотели построить украинскую школу, а не брать западную франшизу и учить по западным методикам, чтобы дети потом уезжали за рубеж. Мы с самого начала хотели, чтобы это была украинская школа высокого уровня.

К сожалению, в стране преподают не очень много специалистов высокого уровня. Поэтому в Новопечерской школе много иностранных преподавателей, директор у нас из Канады, они получают хорошие западные зарплаты. Инфраструктурно школа очень мощная, а это все дорого стоит. Тем не менее, повторюсь, по сравнению с таким же уровнем других школ – наша самая дешевая. Так что, хотя это и бизнес-проект, его рентабельность очень-очень мала. Руководит проектом школы – жена. И хотя было много гораздо более экономически эффективных проектов, мы все равно построили школу, потому что я люблю образование. Я хотел, чтобы в нее, как и UNIT Factory, ездили и знакомились с опытом.

Чем отличается наша школа от других школ? На самом деле, украинское образование неплохое – оно дает знания. Но Новопечерская школа делает человека не столько очень умным, сколько успешным. Понимаете разницу? Человек говорит: я все знаю, но не знаю, как это применить. Мы должны сделать человека успешным, он должен знать, где эти знания найти и как их внедрить в жизнь. У нас в программе много creativity, шахматы обязательны, лепка есть и рисование. Когда я учился в школе, я всегда думал, что математика – это важно, а вот рисование и пение – нет. А оказывается, что 80% нобелевских лауреатов умеют играть на рояле, потому что это напрямую связано с мышлением. А рисование – это внимательность, даже если вы в будущем хотите быть бухгалтером, для вас это очень важно.

Вопрос: В стране сейчас начинаются образовательная, медицинская реформы. Вы видите какие-то другие бизнес-возможности в этих сферах? Сейчас уже ясно, что вложение в "Биофарму" было очень удачным, так как фармацевтика едва ли не лучше всех пережила кризис.

Ответ: Тоже не лучше всех, потому что мы потеряли 30% рынка: нет сегодня Донецка, Луганска, Крыма. Но у местной фармацевтики было конкурентное преимущество – прошла девальвация, и мы сумели этим воспользоваться: тут на месте, с местными кадрами и материалами, мы были более гибкими, чем импортеры.

Но в целом ключевой посыл – пора заканчивать плакать и жаловаться, надо начинать работать.

Вопрос: Просто пытаюсь нащупать с вашей помощью, в каких сферах начинать работать сегодня перспективнее всего.

Ответ: Переработка, IT. Только в IT надо вложить еще новые навыки, чтобы мы создавали продукты, стартапы, а не просто писали код, и чтобы эти стартапы оставались у нас. Один Сингапур в 2014 году отправил высокотехнологичной продукции на \$135 млрд! Это всего 4 млн человек. Представляете, какой у нас потенциал?

Вопрос: А услуги? У вас в портфеле есть производитель и дистрибутор кино Star Media, крупнейший на рынке оператор наружной рекламы "РТМ-Украина". Раньше был тренд – уходить от промышленности в услуги, новую экономику...

Ответ: РТМ – это не совсем новая экономика. Это то, о чем мы уже говорили раньше: у людей денег мало, компании мало рекламируются и платят за рекламу – все связано. Так что в лучшем случае выходим в ноль, все рассчитываем на лучшие времена. Поэтому я напрямую заинтересован в экономическом росте, чтобы человек больше зарабатывал, так как тогда он будет больше тратить, и мои бизнесы будут ему что-то продавать. У меня нет даже мысли, что можно выжить в такой стагнации, как сегодня. Надо всем сегодня объединиться и заниматься тем, чтобы ускорить рост экономики.

Вопрос: Но пока вы сохраняете этот бизнес в своем портфеле?

Ответ: Он есть не просит, сегодня это уже победа.

Вопрос: А как чувствует себя Star Media? Сегодня телеканалы в связи с запретом российского ТВ-продукта жалуются на отсутствие достаточного украинского контента. Другой вопрос, готовы ли они за него платить?

Ответ: Честно скажу, что хотя я имею там долю, я не профессионал в этом бизнесе. Сегодня Star Media тоже не просит есть, хотя когда-то было прибыльно. Я считаю, что, дай Бог, мы начнем расти, денег будет больше и это снова будет прибыльно. Пока же, когда многие бизнесы сегодня работают в минус, а у меня не минус, я уже считаю, что это плюс. Вот такой подход.

Вопрос: Аэропорт "Киев" или, как его чаще называют, "Жуляны". Сейчас, наконец-то, пошли новости об открытии новых рейсов. Все еще остаются надежды, что Украине достаточно скоро дадут безвизовый режим и заработает Открытое небо с Европой. Вы ощущаете какое-то оживление на этом рынке?

Ответ: Стартовая точка везде одна. Я сейчас езжу на разные форумы, и когда спрашивают про успех, то я всегда говорю, что успех не определяется только деньгами. У спортсмена – это олимпийская медаль, у художника – это что-то другое. Но путь у всех одинаковый: настойчивость, сила воли, системная работа. Так вот, когда вы сейчас спрашиваете про разные "дочки" – у всех путь одинаковый: пока люди бедные, то и поехать они не могут, и билеты не покупают, и самолеты не летают. Поэтому чем бы мы не владели, наша задача – чтобы люди богатели. А для этого требуется создание новых заводов, новых рабочих мест.

"Жуляны" – в плохой ситуации, хотя мы очень эффективно работаем. Считаю, что нижнюю точку прошли, но надо, чтобы человек настолько был богат, чтобы мог позволить в субботу-воскресение позволить себе поехать во Францию отдохнуть.

Вопрос: На мой взгляд, дело не только в этом. Я недавно сам занимался организацией путешествия, так сразу из нескольких аэропортов Германии на Канарские острова на Ryanair туда-обратно можно слетать за EUR45. Это пять часов лету в одну сторону. А у нас такие цены даже на внутренние рейсы сложно найти.

Ответ: Вот вы говорите, что это недорого. Но спросите у моей мамы – дорого EUR45 или недорого? Она пересчитает это в гривни и скажет, что дорого.

Вопрос: Но если придет сюда Ryanair с такими ценами, какие он предлагает, например, в Польше – до 10 злотых на полеты по стране, то гораздо больше людей будет летать. Неужели настолько богаче нас Грузия, где много открывается рейсов лоу-костов?

Ответ: Грузия сейчас однозначно богаче, чем мы. Там средняя зарплата \$350-400 в месяц – это в 2-2,5 раза больше, чем у нас.

Вопрос: Но сколько в Грузии населения, а сколько у нас?

Ответ: Считается, что дно пройдено. Сейчас потихонечку ситуация улучшается, но она все еще далека до той, которую мы имели пять лет назад. Тогда было намного лучше. Мы будем стараться приглашать лоу-косты. Пускай они летают. Надо привлекать сюда западных туристов, создать для них интересные исторические

маршруты. В Киеве два аэропорта, они фактически не конкуренты, потому что два – это мало.

Вопрос: Правильно ли я понимаю, что Жуляны вы тоже сохраняете в портфеле и ждете ускорения роста?

Ответ: Мы не ждем, мы работаем.

Ранее была опубликована [I часть интервью](#)

0 комментариев

Сортировка



Добавьте комментарий...

Facebook Comments Plugin

Новости Lentaform



У Олланда сделали новое неприятное заявление по Украине



"Снайперов не любят — их боятся и свои, и чужие"



«Адмирал Кузнецов» тащат буксиром в неизвестном направлении

Форум Ukraine LevelUP

Бизнес форум для топовых менеджеров. Обсуждение налоговой реформы и поиск альтернатив [Перейти в corptax.com.ua](#)



[Пресс-центр](#) [Продукты и услуги](#) [Мобильная версия](#) [Вакансии](#) [Об агентстве](#)

© 1992-2016, Интерфакс-Украина. Все права защищены

Вся информация, размещенная на данном веб-сайте, предназначена только для персонального использования и не подлежит дальнейшему воспроизведению и/или распространению в какой-либо форме, иначе как с письменного разрешения "Интерфакс-Украина".

bigmir)net
36336 73934

[Украина](#) [США](#) [Британия](#) [Россия](#) [Казахстан](#) [Беларусь](#)