

ФИНАНСЫ

ИТОГИ ГОДА

Сергей Бровцов: Идём только в те проекты, где нам интересно

Генеральный директор группы Custom Capital подвёл итоги дебютного года компании и расставил инвестиционные приоритеты в преддверии экономического кризиса

— Сергей Владимирович, можете выделить ключевые результаты Custom Capital в 2013 году?

— Наверное, скажу сразу за полтора года, которые существует Custom Capital. Самый важный результат для нас — оправдала себя выбранная конструкция группы, то есть инвестиционная, управляющая компания, а также компания, отвечающая за проекты в недвижимости и девелопменте. Мы налаживали систему управления — сразу сделали ставку на участие в управлении независимых директоров. Это нетипично для Перми.

Мы смотрели на рынки, анализировали их перспективы. В итоге сейчас видим горизонты по каждому направлению.

— Какие рынки вы считаете перспективными? Судя по структуре группы, недвижимость и девелопмент, фондовый рынок...

— Группа является инвестиционной, и наш основной посыл на протяжении года был такой: создание команды людей, умеющих управлять как своими деньгами, так и активами клиентов на разных рынках. Мы стараемся не ограничивать себя какими-то отдельными рынками.

Сейчас не самый простой период в экономике. Поэтому надо смотреть на ситуацию максимально широко.

Базовые для нас, конечно, рынки финансовых услуг и девелопмента, и именно там мы делаем главные шаги. В том числе и потому, что там сосредоточены основные активы наших клиентов. Недвижимость и девелопмент более стабильны в долгосрочной перспективе и вряд ли могут «провалиться» в пять раз, что легко может случиться на фондовом рынке. Но с другой стороны, ликвидность активов на фондовом рынке намного выше. И к тому же, на фондовом рынке можно зарабатывать и на росте, и на падении. Мы в 2013 году очень правильно поставили на падение ряда бумаг, и это принесло хорошую прибыль.

Впрочем, в активах по недвижимости у нас тоже есть определённая структура — есть рентные активы, которые генерируют денежный поток. Есть большие девелоперские проекты на несколько лет, такие как бальнеологический комплекс в Краснодарском крае.

Кстати, ещё одним важным достижением за прошедший год назову то, что нам удалось сделать серьёзные шаги для повышения ликвидности всех ключевых проектов по недвижимости и девелопменту. Где-то это было завершением строительства или реконструкции, где-то — получением разрешения на строительство, где-то — расчётом экономической модели и т. д. В Перми это жилой комплекс на Парковом, офисный центр «Навигатор», в Полазне это дачный посёлок, в Оренбурге — посёлок таунхаусов, в Краснодаре, кроме гостинично-сан-

торного комплекса, это ещё и коттеджный посёлок. Принципиальные сдвиги к реализации произошли по всем проектам.

— В каком соотношении находятся направления в Custom Capital?

— Год назад порядка 70% наших активов были в недвижимости и девелопменте. В 2014 году их доля составит, наверное, 60%. Фондовый рынок сохранится на уровне 20%. Ещё 10% придётся на кредитный фонд. И с 5 до 10% увеличится доля венчурных проектов, к которым мы относим сеть детских магазинов «Стало мало», проект «Мой ген» и ресторан «Экспедиция».

— Фондовое направление является для вас базовым видом бизнеса. Поясните, пожалуйста, с чем связано назначение на пост гендиректора инвестиционной компании признанного профессионала из Москвы Игоря Зинкевича?

— Игорь входил в совет директоров группы с самого начала. Мы рады, что он согласился возглавить инвесткомпанию. Сегодня и в Перми, и России в целом ощущается дефицит квалифицированных топ-менеджеров, особенно в сфере фондовых и финансовых рынков. Мы рассчитываем, что под руководством Игоря Зинкевича работа инвестиционной компании будет выстроена по-новому, эффективно: у клиентов появятся возможности выйти на новые международные торговые площадки, воспользоваться новыми инвестиционными идеями и продуктами, полностью соответствующими стандартам крупных федеральных и международных компаний.

Кроме того, он уже сформулировал в качестве приоритета привлечение крупных корпоративных клиентов. Например, для управления финансами фондов пенсионных накоплений и т. п. Также компания планирует реализовывать проекты в сфере частно-государственного партнёрства.

При непосредственном участии Игоря планируется открытие московского офиса Custom Capital в 2014 году.

— Сейчас невооружённым глазом виден бум компаний, работающих на рынке микрокредитования. Ряд местных инвестиционных компаний также вышел на рынок микрокредитования Перми. Насколько вам интересен данный рынок?

— Нет! Это тупик и путь в никуда! Население сильно закредитовано, и уже сейчас эксперты оценивают уровень невозвратов в 40%, а сами эти компании привлекают средства от населения под неадекватно высокий процент. Это всё говорит о том, что у них большие кассовые разрывы и «пузырь» вот-вот лопнет. Опять покатится волна недоверия к кредитам в целом. Это, конечно, очень неприятно. Но, видимо, неизбежно — этот рынок сегодня почти не регулируется государством.

Примеры выхода местных компаний на рынок микрокредитования нам известны.

Мы выбрали для себя работу с кредитным фондом. Мы работаем по другой схеме и совершенно с другой аудиторией. Это кредиты для бизнеса под качественные залоги. Фонды значительно более отрегулированы, и есть чёткие правила, сколько процентов от фонда может составлять один кредит. То есть риски достаточно хорошо застрахованы. Количество заемщиков сравнительно невелико, и нет необходимости бегать за тысячей должников, которые должны по 5–10 тыс. руб., что делает погоню за ними невыгодной.

— Почему вы намерены увеличить долю венчурных проектов?

— Мы хотели бы вкладывать в реальный сектор экономики, современные проекты. Например, ресторан «Экспедиция» будет четвёртым в сети после Москвы, Минска и Новосибирска. Всё это очень успешный проект. Причём это больше чем ресторан. В Москве он становится определённой площадкой для общения активных бизнесменов, своего рода инвесткафе. В Минске наряду с самим рестораном получило развитие направление пикник-отеля.

Мы создаём ресторально-клубный комплекс, где наряду с возможностью попробовать настоящие блюда северной кухни — из северных рыб, мяса северных животных, лесных ягод — будет и настоящая правильная баня.

«Стало мало» — это магазин новых и комиссионных детских товаров. Он уже открылся в Перми и в Москве. Но должен стать сетевым проектом. И главное, интерес к нему есть — нам постоянно звонят из других регионов, спрашивают о возможном сотрудничестве. Мы пока анализируем. Скорее всего, это будет сочетание: в некоторых регионах мы сами откроем новые магазины, в других — по франшизе.

Согласно нашим планам, «Стало мало» должен стать федеральным сетевым проектом. В перспективе мы планируем открытие 100 магазинов по всей стране, генерирующих выручку на уровне 2 млрд руб. в год.

Кроме того, мы видим, что «Стало мало» может стать не просто магазином, а местом общения молодых родителей — там можно проводить обучающие мероприятия, а также взаимодействовать с различными благотворительными организациями, которые помогают детям. Переговоры с такими партнёрами мы уже ведём.

— Нет опасения вкладываться в такой проект в преддверии кризиса, о котором все говорят?

— Думаю, такой магазин не сильно чувствителен. Скорее, даже наоборот, ведь он позволяет сэкономить родителям. А тем, у кого остались вещи, когда дети выросли, — немного заработать. Не зря слоган проекта «Выбор разумных мам».



реклама

— А другой проект — «Мой ген»?

— Это не проект одного дня. Эта история более длинная, более серьёзная.

Мы являемся пионерами и фактически создаём этот рынок.

Даже удивительно, что за год прямо на наших глазах начал формироваться инновационный подход к сельскому хозяйству, где «Мой ген» предлагает услуги генной селекции скота. Причём к нам обратилось Министерство сельского хозяйства Беларуси по этому вопросу. Там нефтяных и газовых денег нет, и, с другой стороны, запрещён ввоз сельхозпродукции, поэтому они активнее в поиске современных решений для сельского хозяйства.

В медицине генетические исследования открывают совершенно новые парадигмы — диагностирование предрасположенности к тем или иным болезням. Это позволяет сместить акцент с лечения на профилактику. Есть ведь очень много болезней, которыми лучше не начинать болеть. Анализ генома позволяет узнать о рисках развития более чем 50 заболеваний, среди которых заболевания иммунной системы, врождённый порок сердца, шизофрения, олигофрения, онкологические заболевания.

Не говоря уже о том, что генетический паспорт содержит информацию о генетически предопределённой реакции организма на лекарства и даже о том, как выстроить правильный рацион питания.

Сегодня мы проводим общие исследования по трём направлениям: здоровье, этника и ДОТ-тесты для беременных. Но уже сейчас целая команда учёных и специалистов разрабатывает исследования по отдельным направлениям, например, сердечно-сосудистая система, онкозаболевания и т. д. По беременным ДОТ-тест позволяет в большинстве случаев отказаться от прокола плодного пузыря для анализа на выявление триомий. На самом деле, возможности развития генетических исследований и проекта «Мой ген» даже трудно предсказать. Потому что это настолько инновационный проект, что он может «потянуть» за собой ещё несколько проектов. Не зря ведь в 2000 году первую в мире расшифровку гена сравнили с высадкой на Луну.

— Сейчас ваши клиенты могут вложить средства в эти проекты?

— На этой стадии мы реализуем проекты сами за счёт собственных средств, по генетике — возможно, за счёт привлечённых бюджетных средств. Но в следующие два-три года будем приглашать наших клиентов. Например, по ресторану готовы предоставить клиентам до 50% долей в проекте. По «Моему гену» собираемся выходить на IPO.

Уверен, это интересные, уникальные проекты. Мы вообще никогда не идём в проекты, где нам неинтересно.