

«ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ МАЮТЬ ВЕЛИКЕ МАЙБУТНЄ»

Вячеслав Юткін добре відомий фінансовому секторі України як банківський управлінець з 20-річним досвідом. Проте останні роки його ім'я пов'язане з власним готельним бізнесом та венчурним інвестиційним фондом. Як будує свою справу та куди інвестує гроші, Вячеслав Юткін розповів в інтерв'ю нашому журналу.

**Вячеслав Юткін,
інвестор,
власник мережі готелів**

— Наші читачі напевно пам'ятають Вас в першу чергу за роботою у фінансовому секторі та, можливо, знають як власника львівського BANKHOTEL або київських замських готелів. Але це лише невелика частина Вашої діяльності. Розкажіть про Ваш сьогоднішній бізнес.

— Я з невеликою командою зараз зосереджений на розвитку, вдосконаленні та зростанні готельного бізнесу. Моя мета — створити мережу готелів за кількома напрямками, які б доповнювали один одного за рівнем сервісу та спектром послуг.

Перший напрямок — вже достатньо успішний з врахуванням наслідків пандемії — це замські готелі. Тут можемо згадати відомий в Україні комплекс «Глібівка» на березі Київського моря, де можна мешкати в окремих фінських будинках. Цей незвичний формат виявився дуже популярним, навіть неочікувано для нас.

Другий напрямок — міські готелі. BANKHOTEL у Львові — дуже успішний: за 3 роки існування отримав, напевно, всі нагороди, які міг. Сьогодні його заповнення вище очікуваного: 75-90%, що є дуже високим показником.

На новий рівень підіймаємо відпочинок в Карпатах. В червні ми відкрили після великої реконструкції Yaremche Club



Hotel — і він майже повністю заповнений кожен день.

Складові успіху дуже прості: комфортний номер, хороший сон на якісній білизні в якісному ліжку, сучасний дизайн. Люди це відзначають, їм подобається. Коли ти займаєшся готелями та вкладаєш у справу душу, ти хочеш, щоб люди там знаходили все, що їм потрібно.

Ще один напрямок, у якому ми працюємо — конференц-сервіс. Заміський конгрес-готель «Пуца» у Пущі-Водиці. В ньому наразі проходить дуже багато конференцій: ми бачимо, що всі скучили за живим спілкуванням. Побоювання, що бізнес-заходи перейдуть в онлайн, на щастя, не справдилися.

— Які ніші готельного бізнесу, на Вашу думку, є найбільш перспективними в Україні?

— Перспективний напрямок для Києва та України загалом — розвиток приміських готелів, куди люди можуть виїжджати з квартир, знаходити там, так би мовити, тимчасову дачу чи тимчасовий будинок.

Відпочинок у Карпатах має попит, особливо у внутрішньому туризмі.

Вважаю, що в Україні зараз немає сенсу будувати 5-зіркові готелі, а також відкривати нові заклади у таких містах, як Львів. Там вже багато готелів. Варто розвивати такі напрямки, як Кам'янець-Подільський, будувати 3-4-зіркові готелі в туристичних центрах. Таких у нас не так вже й багато, але й там є дефіцит сучасних готелів з якісними послугами.

— Які фактори стримують і, навпаки, стимулюють готельний бізнес в Україні?

— На жаль, ми й досі маємо проблеми з дозвільною системою, нерегульовані земельні відносини, корупцію. Наприклад, ми хочемо побудувати у Пущі-Водиці басейн та новий корпус, аби задовольнити запити наших гостей. Але не можемо розпочати роботу, тому що вже півтора року нам не видають так звані «містобудівні умови та обмеження». Чому? Незрозуміло. Ділянка у нас в оренді, ми можемо нею розпоряджатися, територія дозволяє будувати. Пуца-Водиця — це рекреаційна зона, а ми будуємо рекреаційні об'єкти...

Аналогічна ситуація в Кам'янці-Подільському, де нам не дозволяють з будівлі банку зробити готель, і понад рік після купівлі об'єкту ми не могли навіть отримати договір оренди землі.

Все це дуже сповільнює розвиток індустрії гостинності.

Коли нам пропонують взяти у реконструкцію готель в Хорватії, там навпаки

кажуть: лише несіть сюди свої інвестиції — ми розстелемо перед вами червону доріжку та візьмемо реалізацію цього проєкту під особливий контроль.

Інший фактор, який стримує галузь — недооцінка України на ринку туристичних послуг, а відтак — їх низька вартість. Гості України не хочуть платити, припустимо, більше 100 доларів за номер, який у США коштував би 500. Вони дивляться на ринок загалом, бачать, які низькі ціни, та не хочуть платити більше. Проте я впевнений, що за 3-5 років ситуація зміниться: будемо мати ринкові ціни, а значить нормальну окупність інвестицій — 7-10 років. А це мотивуватиме розвивати цей бізнес.

З умов, що підтримують галузь, можу відзначити тогорічне зниження ставки ПДВ на послуги розміщення до 7%. По-перше, це цивілізований розмір податку на рівні європейських країн: у Хорватії він становить 10%, у Швейцарії — 6%, в Італії — 8%. По-друге, це суттєва підтримка для індустрії.

Також позитивну роль відіграє програма кредитування «5-7-9». Але вона лише нещодавно запрацювала та й має певні обмеження.

— ТАСКОМБАНК є вашим партнером в деяких проєктах. Розкажіть про цю співпрацю.

— Як відомо, перлина нашого бізнесу BANKHOTEL був побудований великою мірою завдяки співпраці з ТАСКОМБАНКОМ та комфортним умовам кредитування.

Зараз ми знаходимося у процесі отримання кредиту від ТАСКОМБАНКУ на реконструкцію замського готелю під Києвом. Маючи бажання й надалі розвивати «дачний» відпочинок за містом, ми придбали поруч з «Глібівкою» аналогічний комплекс. Це 5 гектарів біля Київського моря, 42 окремих будинки по 4 номери в кожному. Але вони морально та фізично застаріли, тому потребують фактично капітальної реконструкції. Йдеться про повну заміну внутрішнього дизайну, меблів, світла.

Сподіваємося отримати за програмою «5-7-9» кредит у 50 млн грн на 5 років. Вдвічі більшу суму будемо інвестувати самостійно. Якщо отримаємо згоду на кредит, вже за 1,5-2 роки зможемо показати результат цих інвестицій.

Загалом з ТАСКОМБАНКОМ працюємо понад 5 років. Всі наші підприємства обслуговуються в цьому банку.

Можу сказати, що це той випадок, коли бізнесмен, вкладник, інвестор відчуває повний комфорт та безпеку. Є контакт з першими особами банку та максимальна залученість фахівців у розв'язання проблем клієнта.

Я бачив багато VIP-відділень і як банкір, і як клієнт банків, але відділення ТАСКОМБАНКУ на бул. Лесі Українки — це приклад того, як має працювати персонал у VIP-відділенні. Можна знаходитися за десятки тисяч кілометрів від Києва — і розв'язувати будь-які питання бізнесу чи інвестицій одним телефонним дзвінком або одним повідомленням у месенджері.

— Чи користуєтесь Ви як клієнт послугами ТАСКОМБАНКУ з інвестування?

— Так, банк регулярно пропонує VIP-клієнтам нові інструменти збільшення доходності активів. Одним з таких цікавих інструментів є корпоративні облигації. Саме завдяки рекомендаціям банку ми вклали 15 млн грн у корпоративні цінні папери, зокрема «ТАС-Логістик» та сокового заводу «Кодимський».

Ще 10 млн грн тримаємо на депозиті — також в ТАСКОМБАНКУ. Кажуть, що яйця треба тримати в різних кошиках, але кошик ТАСКОМБАНКУ привабливий.

— Ви створили власний інвестиційний фонд «Трильйон». З якою метою? Які переваги він дає?

— Інвестиційні фонди, особливо венчурні та недиверсифіковані, мають велике майбутнє. Хоча наразі вони дуже недооцінені в Україні. Зазвичай їх використовували лише при будівництві об'єктів для податкової оптимізації. Але насправді ця форма інвестування дуже прогресивна та має багато переваг.

Інвестиції через фонд вирішують багато проблем з адмініструванням та сплатою податків. Можна не перейматися цим до моменту виведення прибутку з фонду, та й тоді заплатиш податки за цивілізованою ставкою у 9%.

Фонди дозволяють концентрувати власні активи в одних руках і разом з тим забезпечити їх від рейдерської атаки.

«ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ ВІДКРИВАЮТЬ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ СЕРЙОЗНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗА КОРДОН»

Компанія з управління активами виконує за тебе всю роботу за невелику винагороду.

Фонд не підлягає перевіркам, але при цьому дає можливість інвестувати чи фінансувати легально, відкрито і прозоро.

Фонд відкриває можливості для серйозних інвестицій за кордон. Фізичні особи лише цього року отримали можливість інвестувати до 200 тисяч євро. В той же час для фонду цей ліміт вдесятеро більший — 2 мільйони євро. Крім того, фонд (звичайно, який пройшов необхідні перевірки) знімає в іноземних партнерів недовіру та питання про походження коштів, прозорість фінансування тощо.

— В Україні Ви займаєтесь доволі складним бізнесом і до того ж інвестуєте в інші об'єкти та підприємства. Хоча й те, й інше можна робити, наприклад, в Європі. Чому Ви займаєтесь саме цією справою і чому в Україні?

— Готельний бізнес — це цікава справа. Маєш постійну комунікацію з людьми, а кожен готель — це як багатоквартирний дім. Від цього бізнесу я отримую задоволення.

Так, готель — це «гра в довгу», але разом з тим це те, що надовго залишається на землі — для твоїх дітей та близьких.

Не хочу говорити гучні слова про патріотизм. Але, як я вже сказав, щиро вважаю Україну дуже недооціненою країною. Щоб виправити цю ситуацію, хочеться будувати та розвивати тут бізнес.

До того ж, робити бізнес за кордоном краще, коли вже зрозумів, як він працює у рідній країні. 