



Василий Оксенюк, президент Oxenuk Financial Corp. (США):

“Западный инвестор не любит компании, в которых собственность принадлежит одному человеку”

Беседовала Елена Кирячая (стр. 48, 50)
ekiryachaya@business.ua
Фото: Геннадий Минченко

Василия Оксенюка корреспондент БИЗНЕСа заметил еще в прошлом году на официальной презентации новосозданной Украинской ассоциации по связям с инвесторами (UAIR; см. БИЗНЕС №50 от 15.12.08 г., стр.21). Инвестор со стажем, как назвал себя г-н Оксенюк, привлек внимание тем, что первым из гостей мероприятия изъявил желание стать членом ассоциации. Он аргументировал свой порыв тем, что за границей очень мало информации об Украине и украинских компаниях, а имеющиеся сведения зачастую искажены стереотипами. Позже нам удалось продолжить знакомство и побеседовать с профессиональным инвестором о традициях принятия инвестиционных решений в западном деловом мире. Думается, деловым людям в Украине знание этих традиций и связанных с ними нюансов наверняка пригодится, если не сейчас, то в будущем.

— Как сейчас характеризуется отношение западных инвесторов к украинскому государству и бизнесу?

— Надежда на то, что в Украине наступит благоприятный период для инвестиций, у западных инвесторов есть. Для них украинский рынок всегда интересен, поскольку все отрасли развиваются быстро и динамично. Другое дело, что исторически сложилось так, что некоторые сферы плотно контролируют отечественные предприниматели, например металлургию, отчасти сельское хозяйство (*собеседник отдельно отметил производство подсолнечного масла как одну из сфер инвесторской заинтересованности.* — Ред.). Сейчас, ввиду падения цен на землю и на недвижимость в Украине, эти активы, а также отечественная сфера IT становятся привлекательными. Географическое положение вашей страны тоже подогревает интерес инвесторов. У меня в Америке есть друзья, желающие купить в Крыму землю и построить там гостиничный комплекс. Они посещают полуостров,

прицениваются, просчитывают целесообразность подобных вложений, но при этом осторожничают и не торопятся. Пока только присматриваются. То есть мировой кризис западному частному инвестору — не помеха, даже наоборот — это самое время для активных действий! (*ранее подобную мысль в интервью БИЗНЕСу высказывала и директор киевской компании Avant Capital Анна Горбенко, см. №43 от 27.10.08 г., стр.84-86.* — Ред.). Во время кризиса инвестиционные возможности настолько очевидны, в том числе и в Украине, что ими грех не воспользоваться. Просто нужно быстро реагировать. В кругу западных инвесторов упущенная возможность инвестировать считается непростительной глупостью. О политических и регуляторных препятствиях для западного инвестора в государстве Украина я не стану говорить — считаю, что это давно избитая тема. Скажу одно: любой западный инвестор воспринимает их как обычные бизнес-риски. Если он не способен их оценить, то

■ приходит за помощью к консультантам — выходцам из этих рынков и знающим этого менталитета.

— **Расскажите, что для западных инвесторов важно в организационной структуре украинских предприятий.**

— Классная менеджерская команда и прозрачность всех бизнес-процессов. Далее смотрят, какое положение компания занимает на рынке. Естественно, интересуются степенью конкуренции на этом рынке. Что же касается прозрачности бизнеса, то нужно понимать — частному инвестированию, в частности американскому, уже 200 лет, и за это время у инвесторов сложилось определенное понимание прозрачности ведения бизнеса. Если он видит некий актив, то хочет доподлинно знать все этапы процесса его появления: был он создан или куплен, на какие деньги, каков источник финансирования, какие права собственности и т.д. Для инвестора важно, что будет происходить с его деньгами в рамках финансируемой структуры; грубо говоря, накопят ли на все деньги ручки и бумаги или создадут какой-то фонд, за счет которого будет финансироваться новое направление бизнеса. Например, венчурные капиталисты расписывают все, вплоть до такой мельчайшей детали, как покупка автомобиля для директора компании. Посему без предварительного заключения авторитетных аудиторов инвесторы в компанию не придут.

— **Бич украинских компаний — непрозрачное корпоративное управление. Даже несмотря на то, что принят новый Закон “Об акционерных обществах”, в корпоративном праве остались несоответствия. Например, публичными в Украине называют компании, у которых более 10 акционеров. Смогут ли западные инвесторы разобраться в отечественных критериях “прозрачности”?**

— Публичными компаниями, если хорошо разобраться, являются исключительно те организации, акции которых котируются на бирже. На личном опыте я убедился в небрежности украинских руководителей в подходах к корпоративному управлению. То, что вопрос публичности компаний в вашей стране пытаются оговорить в законодательстве, — это само по себе хороший знак (подробнее о трендах вокруг этой нормы см. **БИЗНЕС №7 от 16.02.09 г., стр. 60, 61.** — Ред.). Но пройдет еще некоторое время, пока система корпоративного права будет отшлифована, и исчезнут случаи, когда в договорах, к примеру, указывается: “публичная компания N... с ограниченной ответственностью”. Услышав такую формулировку, толковый инвестор расценит ее как юридическую

ДОСЬЕ БИЗНЕСа

ВАСИЛИЙ ОКСЕНЮК, президент группы компаний Oxenuk Financial Corp.

РОДИЛСЯ: 18 июня 1964 г. в д.Большое Панчино Кировской обл., РФ.

ОБРАЗОВАНИЕ: Ленинградский инженерный краснознаменный институт им.А.Ф.Можайского (1989 г.; ныне — Военно-космическая академия им.А.Ф.Можайского), факультет сбора и обработки информации, специальность — “математика”.

КАРЬЕРА: 1989-1990 гг. — работал в Главном разведывательном управлении Генерального штаба Вооруженных Сил СССР; 1990-1991 гг. — коммерческий директор инновационного центра Академии наук СССР. В 1992 г. переехал в США, основал группу компаний Oxenuk Financial Corp. (г.Лас-Вегас, штат Невада; инвестиционный консалтинг).

УВЛЕЧЕНИЯ: коллекционирование и издание книг.

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ: женат, четверо сыновей.

небрежность и даже не станет дальше разговаривать. К тому же западный инвестор не любит компании, в которых собственность принадлежит одному человеку, поскольку в западном деловом мире считается, что в этом случае структура тяжело управляема. Вероятность управленческой ошибки, согласитесь, у одного человека больше, нежели у 10. То есть коллективное сознание сильнее индивидуального. И коллективные решения, принимаемые советом директоров, в состав которого входят более 10 человек, всегда более взвешенны, лучше просчитаны с точки зрения рисков, нежели принятые одним человеком. Обратите внимание: авантюристы — всегда одиночки. Кстати, особенность корпоративного управления как в России, так и в Украине — универсальность топ-менеджеров. Они зачастую сочетают в себе обе функции — и владельца, и управленца. Человеку, который сам создал успешный бизнес, трудно осознавать причины недоверия западных капиталистов, сомневающих в его профессионализме. А все потому, что такой управленец, получая деньги инвестора, непременно хочет, чтобы “деньгодатели” не вмешивались в производство и руководство компанией. Это пахнет авантюризмом. И этого инвесторы допустить никак не могут. Ну, если только они сами не авантюристы (смеется).

— **Согласитесь, человек вряд ли станет рушить свой собственный бизнес, получив дополнительные вливания в него.**

— И это иностранные инвесторы тоже принимают во внимание. Вот почему для них важнее не сам проект как таковой, а люди, которые будут его реализовывать. Инвесторы всегда просят ознакомиться их со списком топ-менеджеров и руководителей подразделений, которые будут заниматься реализацией проекта. Так, если в строительной компании, например, среди руководящего состава не найдется человека с инженерным образованием, они едва ли вложат в такую компанию свои деньги. Это люди с российскими и украинскими корнями понимают, что в российском и украинском бизнесе многое (если не все) держится на знакомствах и связях, а не на исключительных профессиональных знаниях. Когда я только начинал работать на инвестиционных рынках в США, то все российские предприниматели, приходившие ко мне за деньгами, начинали разговор с рассказа, как будет здорово, когда они проект реализуют, сколько можно будет заработать и сколько продать. И почти никто никогда не говорил о рисках — о том, что будет, если из затеи ничего не получится. Когда же я у них спрашивал: а что будет, если все пойдет не так, — люди терялись. Они даже не думали об этом! Американский инвестор, например, выслушав деловое предложение, первым делом интересуется, сколько он потеряет.

— **Что, на ваш взгляд, является определяющим при принятии западным инвестором решения вложить деньги в украинскую экономику?**

— Умный инвестор всегда руководствуется информацией и знаниями о стране и государстве. Поскольку об Украине на американском континенте до сих пор еще мало достоверной информации, то частными инвесторами часто движут личные пристрастия или исторические корни. Я, например, не инвестирую во французские предприятия, а иду в Россию и Украину, потому что знаю ментальность этих стран. Возможно, на кого-то влияет тот факт, что у него есть украинские корни (имею в виду украинских эмигрантов). Их много в Канаде, в США, в штате Миннесота, где есть большая украинская диаспора. Они родились американцами, но носят украинские фамилии. Хотя исторические корни все-таки не являются определяющими в принятии инвестиционных решений. Для западных инвесторов важен, прежде всего, человеческий фактор, специалисты, которые трудятся в интересующей их компании. И они никогда не преминут тщательно изучить их послужные списки и досье. ■