

FORBES

Приключения итальянца в России: чего можно добиться, приехав по объявлению в газете

<http://www.forbes.ru/finansy/igroki/246697-priklyucheniya-italyantsa-v-rossii-chego-mozhno-dobitsya-priekhav-po-obyavleni>

29 октября



Винченцо Трани пытается развивать инвестиционный бизнес в эпоху застоя. Откуда оптимизм?

Почетный консул Белоруссии в Неаполе и владелец инвестиционной компании General Invest Винченцо Трани сейчас, пожалуй, самый активный финансист из тех, кто пытается развивать бизнес в России на полумертвом рынке. В августе 2013 года он обсуждал с управляющим партнером компании «Третий Рим» Андреем Мовчаном возможную покупку этой фирмы. Мовчан говорит, что предложение поступило от Трани, Трани утверждает, что от Мовчана. Трани также утверждает, что вел переговоры и о покупке GHP Group, правда, старший партнер компании Марк Гарбер это отрицает. «Мы присматриваемся еще к нескольким управляющим компаниям со стабильной клиентской базой, но испытывающим проблемы с ростом», — говорит Трани.

Кто такой Винченцо Трани, как он попал в Россию и почему российский рынок так его интересует?

Свою компанию Concern General Invest Трани создал в 2008 году. Сейчас в нее входит фонд Mikro Capital, который занимается кредитованием малого и среднего бизнеса в России и СНГ, и брокерская компания General Invest, предоставляющая также услуги по управлению активами. По словам Трани, под управлением группы компаний €600 млн, 60% этих средств принадлежит европейским инвесторам, 112 сотрудников General Invest обслуживают 340 клиентов компании.

Фонд Mikro Capital объемом €60 млн выдает кредиты от €5000 до €300 000, предоставляет оборудование и транспорт в лизинг. В основном кредиты берут небольшие магазины на развитие филиалов, пополнение оборотных средств или развитие производства. Фонд привлекает деньги инвесторов, размещая облигации под 9% годовых, а кредиты выдает минимум под 15% годовых (просроченная задолженность — менее 1%).

Кроме России Mikro Capital ведет деятельность в Белоруссии, где предоставляет услуги лизинга. На белорусский рынок Трани привел бывший госсекретарь Союзного государства России и Белоруссии Павел Бородин. «Я познакомился с Бородиным в 2009 году, всех обстоятельств знакомства я не могу рассказать, могу только сказать, что я организовывал его поездку в Рим и Ватикан», — говорит Трани. По его словам, Бородин сам предложил ему начать операции в Белоруссии. В 2010 году Трани получил звание почетного консула Республики Беларусь в Неаполе.

Трани происходит из семьи итальянских банкиров, его отец возглавлял международный департамент в старейшем банке мира Monte dei Paschi di Siena, с 2011 года банк балансирует на грани банкротства. Окончив институт и отслужив в армии, Трани устроился в этот банк кассиром. В Россию он попал в 2001 году в буквальном смысле по объявлению в газете — Европейский банк реконструкции и развития сообщил в Moscow Times, что ищет иностранных специалистов по кредитованию малого и среднего бизнеса в дочернем КМБ-банке. Трани откликнулся на это объявление и вскоре оказался в Самаре, где провел больше года, а потом был назначен заместителем председателя правления КМБ-банка и переехал в Москву. Трани был одним из организаторов сделки по продаже КМБ-банка банку Intesa, куда он и перешел на работу. Сделка состоялась в 2005 году, по ее итогам Трани получил неплохой бонус от ЕБРР и в 2006 году купил миноритарный пакет акций Росэнергобанка; в 2007 году он хотел купить банк целиком, но договориться с владельцами не удалось, и Трани продал свою долю и занялся собственным бизнесом.

Клиентом инвестиционной компании General Invest можно стать, перечислив всего €500 000. По словам Трани, средняя доходность инвестиций — 18–20% годовых. Комиссия за управление может обсуждаться индивидуально, говорит Трани: «Если человек просто держит портфель облигаций, комиссия за управление будет меньше 2%, если управление активное, то вознаграждение за успех может превышать 20%».

Трани советует инвестировать сейчас в облигации российских банков. «Понятно, какие проекты они финансируют, поэтому риск приемлемый», — говорит он. Кроме того, Трани инвестирует в облигации некоторых африканских банков, а также в государственные облигации Черногории.

Самое сложное в работе с российскими инвесторами, по мнению Трани, добиться доверия. «Богатство в России, в отличие от Европы, очень молодое, и клиенты очень закрыты, — говорит он. — Они стараются скрыть информацию и структуру их состояния, что лишает клиента возможности эффективно управлять своими рисками. Например, мы можем захеджировать риски, если бизнес ведется в валюте, если он связан с биржевыми товарами, помочь в структурировании бизнеса и передаче его наследникам».

Проблему доверия Трани решает через личное знакомство. «Клиент для нас — это не безликий номер счета, он знает меня лично, более того, мы стараемся сблизиться с клиентом, проводить вместе время, дружить семьями», — говорит он. Трани любит рассказывать, что лично знаком с

Берлускони, говорят знакомые с ним финансисты. Но сам он не хочет раскрывать обстоятельства знакомства с ним.

«Мы знаем, что многие наши клиенты только тестируют нас», — говорит Трани. И даже если бизнес в России не пойдет, у него всегда останется запасной аэродром. В Италии у Трани есть необычный бизнес, затеянный еще в молодости.

После окончания института Трани проходил альтернативную армейскую службу в тюрьме для несовершеннолетних на острове Низида, рядом с Неаполем, где учил заключенных писать и читать. Здесь он познакомился с двумя преподавателями, которые придумали проект частной тюрьмы для несовершеннолетних. Они пригласили Трани помочь с разработкой финансовой модели. «Несовершеннолетних преступников можно разделить на две группы: кто оступился впервые и рецидивистов. Идея была в том, чтобы создать отдельные условия для первой категории», — объясняет Трани.

В среднем один день пребывания заключенного в тюрьме обходится государству в €400. «Согласно нашей модели, государство платит только половину этой суммы, остальное доплачивают различные спонсоры проекта, также отчасти сумма компенсируется и доходами, вырученными от реализации товаров и услуг, созданных заключенными, и часть расходов на содержание несут родители заключенного. Попасть в частную тюрьму можно только по решению судьи», — говорит Трани. В 1994 году Министерство юстиции Италии одобрило проект.

Этот бизнес работает и сейчас и приносит в среднем €180 000 дохода в месяц, Трани остается одним из четырех членов кооператива.

Тюрьма рассчитана на 14 заключенных (в местной государственной тюрьме сидят 200 человек). Частная тюрьма не предполагает охраны, ведь несовершеннолетние преступники не склонны бежать, поскольку после поимки они окажутся в государственном заведении. Это существенно снижает расходы.

Петр Руденко