

«Я НЕ ЖДУ КАКИХ-ТО ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ МИРОВОЙ СИСТЕМЫ»



Пандемия коронавируса стала серьезным вызовом для мировой экономики и компаний, лишь немногие из них получили сильный импульс для развития. О том, какие проекты группы стали более востребованными, а какие простаивали из-за локдауна, о дальнейших перспективах их развития, рассказал владелец «КСП Капитал» **Сергей Котляренко**.

Расскажите про проект «Тион», чем он привлек вас, как инвестора, на чем строится бизнес и как пандемия повлияла на него?

— На деле все складывалось довольно прозаично: у меня были средства для инвестиций, мне предложили проект, идея которого показалась интересной и перспективной. На земле осталось очень мало мест, где воду можно пить без предварительной очистки, то же самое, по сути, касается и воздуха: таких локаций в мире, конечно, побольше, но человечество постепенно осознает, что воздух в большинстве случаев нельзя потреблять в естественном виде, то есть без индустриальной обработки. Особенно это касается мегаполисов.

Когда мы входили в проект, логика размышлений строилась вокруг промышленного загрязнения воздуха, инфекционная часть с точки зрения аргументации была далеко не на первом месте. Тем интереснее наблюдать за тем, что происходит сейчас: вроде бы общеизвестно, что загрязнение воздуха негативно влияет на здоровье, есть исследования ВОЗ, в соответствии с которыми это одна из основных причин смертности и заболеваемости во всем мире, но для большинства эта тема в течение многих лет была вторична. Сейчас же история с коронавирусом выступила определенным триггером для людей, они увидели, что их здоровье напрямую зависит от чистоты воздуха.

Правда, не буду утверждать, что изменения связаны только с пандемией: сознание людей начало меняться и до COVID-19. Еще несколько лет назад ряд премиальных застройщиков устанавливали в своих зданиях системы вентиляции, очистки и обеззараживания воздуха, произведенные «Тионом», позиционируя это оборудование в качестве дополнительного преимущества для своих клиентов. Сейчас ситуация меняется, спрос на продукцию «Тиона» постоянно растет, причем спрос со стороны именно домохозяйств на бытовые очистители воздуха: если еще несколько лет назад на медицинские устройства по очистке приходилось порядка 90% продаваемых продуктов, то сейчас соотношение медицинских и немедицинских составляет где-то 50/50. Уверен, что со временем приборы по очистке воздуха войдут в нашу жизнь и станут чем-то таким же обыденным, как, например, электрический чайник.

— Насколько высока конкуренция на этом рынке?

— Не могу сказать, что для нас на этом рынке присутствует высокая конкуренция. Понятно, что есть и иностранные, и российские аналоги, но «Тион» в течение многих лет не уступает свои позиции за счет того, что постоянно развивается и совершенствуется. Сегодня у российских аналогов нет такого цифрового проникновения, как у «Тиона». Все наши устройства мы стремимся сделать «умными». Причем речь идет не о такой популярной сейчас идее «умного» дома, наша идея намного более амбициозна: мы стремимся к «умному» городу.

Например, сейчас во многих медицинских учреждениях стоят устройства по очистке и мониторингу воздуха, на основе сети этих устройств можно создать систему, которая будет анализировать причины и прогнозировать вероятность распространения определенных заболеваний, собирая и анализируя расширенную статистику по климатическим условиям, качеству воздуха, количеству и виду заболеваний. Это позволит предикативно принимать меры по реагированию на вызовы, а также более рационально расходовать средства.

«Тион» в свое время стал первопроходцем на этом рынке. Почти десять лет назад компания разработала и запатентовала прибор под названием «бризер», сейчас же это слово в индустрии очистки воздуха стало именем нарицательным: любое компактное устройство приточной вентиляции называют бризером, и «Тион» занимает порядка 50% этого рынка в России.

— В вашем портфеле проектов есть компания «Ситиматик», занимающаяся твердыми коммунальными отходами (ТКО). Как вы пришли к идее инвестировать в эту сферу?

— Тут все, как и с «Тионом», сложилось исторически случайно. Мэр одного города попросил посмотреть свежим взглядом на проблему мусора в этом городе. Не имея на тот момент опыта в этой сфере, я взял на себя финансовую часть, а для работы с ТКО привлек отраслевого партнера, которого впоследствии выкупил, поскольку внутри команды развились собственные компетенции.

— Почему вас заинтересовала эта инвестиция?

— Все очень просто: согласно нашим расчетам, этот проект должен был дать хорошую доходность. И инвестиции действительно окупались очень быстро. Также было интересно получить опыт в абсолютно новой сфере, опять же увидел перспективу с точки зрения развития идеи «умного» города.

— Как изменилась индустрия работы с ТКО за годы, которые вы в этой сфере?

— Я в этом бизнесе с 2014 года. За эти годы рынок стал постепенно упорядочиваться, он становится более прозрачным, наконец вступило в силу законодательство о необходимости выбора в каждом регионе регионального оператора. Люди за это время тоже изменились, и это общемировой тренд, особенно в случае молодого поколения, которое и будет определять вектор мирового развития в ближайшем будущем. Для этого поколения именно экологическая повестка становится первоочередной.

— Какие дальнейшие перспективы у «Ситиматика»?