

Алексей Панфилов: рисковую стадию финансируем сами

интервью:
Ольга Щедракова

Судьбы девелоперских компаний, как и людей, складываются всегда по-разному — и всегда интересно. Всего одна лицензия на банковскую деятельность 20 лет назад — и 20 предприятий сегодня, два новых розничных брэнда завтра и самые амбициозные планы на послезавтра. ФПК «Гарант-Инвест» набирает обороты в сфере ретейла и одновременно готовится к реализации проекта жилого дома в Химках после долгожданного, столько раз переносившегося открытия ТРК «Москворечье». О том, как происходило становление рынка коммерческой недвижимости, как трудно и тяжело она «отстраивалась» от жилья, как финансировались первые проекты торговых центров, *президент корпорации Алексей Панфилов* рассказал в интервью журналу «Молл».

Алексей, 12 ноября исполняется ровно 20 лет ФПК «Гарант-Инвест». А заодно — десять лет, как было опубликовано Ваше первое интервью в первом номере журнала «Молл». Тогда Вы рассказывали о рынке и о планах компании на будущее, сегодня — будем вспоминать. С чего все начиналось 20 лет назад?

На самом деле 20 лет исполняется коммерческому банку «Гарант-Инвест». 12 ноября Центробанк выдал ему лицензию на банковскую деятельность, и эту дату мы считаем днем рождения всей корпорации, которая сегодня насчитывает 20 предприятий, 20 юридических лиц! Все они разные, кто-то взрослый, кто-то не очень — так, коммерческой недвижимостью как бизнесом мы занимаемся 12 лет, сеть супермаркетов «Мой

магазин» была образована десять лет назад, она ровесник вашего журнала, а вот компанию «Гарант-Инвест Ретейл» мы создали в этом году. Но начиналось все с КБ «Гарант-Инвест», обеспечивавшего и розничный, и девелоперский бизнес нашей корпорации самым главным — финансами. Изначально у банка было 203 акционера, и я в их числе. Но первые же кризисы 1994 и 1996 годов в банковском секторе привели к тому, что уже в 1996 году основным акционером и владельцем контрольного пакета стал я. Сама корпорация «Гарант-Инвест» и ее менеджмент формировались мною в 1996 году.

Расскажите, какова была стратегия вашего банка в те далекие времена.

Мы изначально выбрали для себя

стратегию прямых инвестиций, или, как тогда было модно говорить, инвестиций в реальный сектор экономики. Это был не только девелопмент, мы сначала занимались пищевой промышленностью, продуктовым ретейлом, развитием сети небольших кафе, но никогда — столь популярными в то время спекулятивными инвестициями. Мы принципиально не инвестировали в ГКО, и это нас спасло, потому что в 1998 году рынок облигаций рухнул и увлек за собой многие банки. Мы видели свою миссию и деятельность по-другому. В те времена была очень велика доля импорта на рынке питания, и мы считали, что можем с ним конкурировать, способствовать замещению импорта отечественными продуктами.