

# Владимир Шапоренко: «Наша задача — возделывать новую экосистему бизнеса»

О том, чем запомнился ушедший 2016 год, и какие надежды принес год наступивший в интервью генерального директора Банка «Левобережный» ВЛАДИМИРА ШАПОРЕНКО.

— Владимир Викторович, давайте вспомним, как начинался 2016 год. Какие были надежды и планы? Что сбылось, что так и осталось в перспективе?

— У нас не было ожиданий того, что год будет легким. Мы прекрасно понимали, что 2016 год не будет годом роста — так и получилось. Было очевидно, что Центральный Банк продолжит свою политику по таргетированию инфляции, и это приведет к сдерживанию роста экономики. Поэтому для себя мы ставили не цели роста по активам и пассивам — хотя по кредитному и депозитному портфелям банк все же подрос в пределах 10–15%, а задачу кропотливой внутренней работы над качеством активов, над производительностью и эффективностью труда. Как раз здесь мы добились того, что и планировали.

— А каким, по-вашему, был прошедший год для бизнеса, в частности, для малого и среднего?

— В целом для бизнеса прошедший год был затяжной, вязкий... Что касается МСБ — мы предполагали, что 2016 год, как и несколько предыдущих лет, будет непросто для этого сегмента, и признаюсь — мы очень рады, что в течение года бизнес сумел сохранить себя на уровне конца 2015 — начала 2016 года. Думаю, что это произошло во многом благодаря появлению программ поддержки, давших возможность льготного кредитования, которые помогли малому и среднему бизнесу удержаться на плаву. Это на самом деле очень хороший результат, даже достижение — бизнес не перешел к падению, а вышел на стабильный уровень, пусть пока и без роста.

Для нас МСБ — приоритетный сегмент. Мы понимаем, когда происходят какие-то изменения в экономике, то этот бизнес в первую очередь попадает под влияние перемен. Да, прошедший год был тяжелым для бизнеса, но радует то, что все же происходили реальные подвижки в его сторону. Те же программы финансирования от АО «Корпорация МСП», АО «МСП Банк» — на мой взгляд, хорошие, живые, эффективно работающие инструменты, которые направлены на поддержку реального производителя в малом бизнесе, на содействие не торговому сектору, а тем, кто действительно создает добавочную стоимость. Поэтому мы их и продвигаем. С МСП Банком работаем уже давно, а в 2016 году получили аккредитацию со стороны Корпорации МСП. Это стало знакомым событием года, мы к этому стремились и стали партнером Корпорации наряду с банками федерального уровня.

— На что же бизнес и банки могут рассчитывать в наступившем 2017 году?

— Что касается банковского бизнеса, то его состояние и рост зависят от темпов развития экономики в целом. Проще говоря, есть бизнес — мы его обслуживаем, нет бизнеса — обслуживать нечего и некого. Если экономика будет развиваться, то и банковский сектор покажет адекватную динамику. Но думаю, что в текущем году экономический рост если и будет, то минимальный. Соответственно, и банковская система в целом будет расти также понемногу.

Действия и декларации нашего правительства пока не предполагают каких-то фундаментальных изменений, существенно влияющих на экономическую ситуацию. Да, сегодня обсуждается смена налоговой политики, но этого явно не стоит ожидать в 2017 году, скорее, это перспектива следующего года и позже — по завершении выборов.

Нельзя не отметить, что многое будет определяться политикой Банка России, который продолжит и будет продолжать свою линию на таргетирование инфляции с выходом к концу года на показатель 4%. Я верю, что так примерно и будет, инфляция к этому показателю действительно подойдет.

Однако это однозначно приведет к тому, что в экономике не появятся какие-то прорывные направления, которые могли бы стать драйверами будущего развития. Их не будет, по крайней мере, в том виде, в котором все их давно ожидают. Есть устоявшееся мнение, что мы уже опустились на дно, и теперь осталось лишь от этого дна оттолкнуться, и пойти вверх. Но этого не происходит, и быстро не произойдет. Да, мы действительно опустились на дно, и действительно начинаем от него отталкиваться. Но дно оказалось очень илистое, так что пока не получается уверенно от него оттолкнуться. На мой взгляд, весь 2017 год пройдет в поисках точек опоры, твердой почвы — но их найти очень непросто.

— Центральный Банк, как мегарегулятор, постоянно усиливает свое влияние на экономику. В чем, кроме сдерживания инфляции, еще проявляется его воздействие?



— Хотел бы отметить успехи Центробанка в борьбе за чистоту бизнеса — противодействие отмыванию денежных средств, схемам ухода от налогов и вывода денег за пределы страны, нереальной деятельности компаний-однодневок. Все эти действия понемногу дают результат, и мы это четко чувствуем — если раньше у предприятий был набор возможностей, позволяющий не платить налоги, то сегодня таких возможностей практически не стало. Банк России декларировал определенный уровень налоговой нагрузки, и если предприятия платят меньше этого порога, то такое предприятие имеет признаки сомнительной деятельности, и уже обслуживающий, коммерческий банк начинает со своим клиентом проводить достаточно жесткую работу.

Да, это очень большая, сложная, рутинная и неприятная работа, которую нам приходится выполнять, но она приводит к тому, что уравниваются условия ведения бизнеса, выравнивается конкурентная среда предпринимательства, она становится более честной и прозрачной.

— Какие же направления банковской деятельности будут приоритетными в ближайшем будущем?

— Несмотря на отсутствие предпосылок бурного роста финансовых показателей, а может, и благодаря этому, будет продолжаться и активно развиваться конкуренция внутри банковского сектора, в первую очередь — борьба за клиентов. И инструментами здесь будут новые технологии, в том числе развитие удаленных сервисов — дистанционного обслуживания клиентов.

Что касается нашего банка, то мы планируем и региональное развитие в рамках своей стратегии. Мы являемся сибирским региональным банком, работаем в пределах Сибирского федерального округа. И на этот год закладываем возможность открытия новых офисов на территории субъектов СФО — Алтайского края и Кемеровской области.

**Банк «Левобережный» основан в 1991 году. Его сеть формируют офисы в Сибирском федеральном округе — Новосибирске и каждом районном центре Новосибирской области, Красноярске, Кемерово, Новокузнецке, Томске, Барнауле. Банк предоставляет услуги частным лицам, коммерческим предприятиям всех отраслей экономики, органам государственного управления и бюджетным учреждениям. В числе клиентов — около 400 тыс. частных лиц и более 17 тыс. предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Собственные средства банка (капитал) на 01.01.2017 составляют 4 954 млн рублей, уставный капитал — 350 млн рублей. Чистые активы банка на 1 января 2017 года составили 46 932 млн рублей. По данным Банки.ру, на 1 января 2017 года банк «Левобережный» вошел в ТОП-50 российских банков по рентабельности капитала, заняв 46 строчку с показателем 20%. В 2016 году международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило банку долгосрочный рейтинг дефолта эмитента («РДЭ») на уровне «В+» (прогноз по рейтингу — «Стабильный»); рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) подтвердило банку «Левобережный» рейтинг кредитоспособности на уровне «А+» — «Очень высокий уровень кредитоспособности» (прогноз по рейтингу — «Стабильный»).**

— Вы уже говорили, что ваш приоритет — сотрудничество с малым и средним бизнесом. Как вы оцениваете его текущее состояние и перспективы завтрашнего дня?

— Пока кредитный портфель МСБ в целом по стране стабилизировался, и сам бизнес в целом не прирастает. Тем не менее на этом фоне уже начинают появляться новые интересные проекты, которые реализуют предприятия, выстоявшие в непростые кризисные годы, усвоившие определенные уроки и с учетом всего этого начинающие двигаться дальше.

Сегодня все мы живем ожиданием «весны» — так что полевое прихотят аналогии с вытаявшим полем, на котором пока редко — то тут, то там, но все же пробиваются новые всходы. И мы рады любым росточкам, которые сегодня проклевываются. Какие-то из них вырастут в деревья — большие, мощные, может даже тысячелетние... Какие-то станут кустарниками, какие-то травой — но все они необходимы. И наша задача — возделывать новую экосистему, выжившую после непростых пертурбаций, трепетно и тщательно возвращать новые побеги. Перехода на язык бизнеса — мы сегодня стараемся заранее распознать потенциал действующих и новых предпринимателей, всемерно содействуем развитию бизнеса — благо, для этого у нас есть все возможности.

— Тем не менее, доля МСБ в ВВП России, несмотря на все прилагаемые меры, существенно не меняется. Что же сейчас реально может помочь бизнесу, где находятся точки приложения сил?

— У нас очень низкий уровень участия МСБ в экономике — это правда. Если сравнивать этот показатель с развитыми странами, то становится очевидно — нам можно желать лучшего. Но пока в общем масштабе бизнеса особых подвижек нет, несмотря на

то, что есть государственная поддержка в лице Корпорации МСП.

На мой взгляд, если правительство хочет сделать ближайшие годы действительно прорывными, то должны произойти глобальные структурные, фундаментальные изменения — например, в налоговом законодательстве должны появиться реальные преференции для малого бизнеса. Именно реальные, а не те, которые сегодня только обозначены и продекларированы. Необходимо, чтобы малый бизнес, во-первых, налогов платил меньше, и во-вторых — имел бы простую, понятную и прозрачную систему налогообложения.

Приведу пример. Зарубежная налоговая система является помощником для бизнеса — она помогает разобраться в налогообложении, и только если бизнесмен входит в явное противодействие, то возникают адекватные санкции. У нас же все гораздо жестче, потому что у чиновников сформировалось априори обвинительное отношение к предпринимателю, как к классу. Любое нарушение сразу приводит к блокировке счетов, и весь бизнес оказывается под угрозой. Пока не поменяется такое отношение, мы можем делать различные программы поддержки бизнеса, но он не будет расти, и не будет развиваться. И это касается не только налоговой сферы, речь идет о целостной системе контроля и регулирования бизнеса.

В западной модели ведения бизнеса государство доверяет предпринимателю — он избавлен от мелочной опеки, но самостоятельно осознает и несет ответственность за результаты своей деятельности. А в России сделано немного не так — государство говорит, что оно не может допустить каких-либо нарушений со стороны бизнеса, и это выливается в тотальный контроль каждого шага предпринимателя — якобы, во благо соблюдения закона и интересов потребителей. Фактически же получается, что эти интересы — то и страдают — бизнес не обеспечивает общество необходимым количеством товаров и услуг, государство теряет налоговые доходы.

— Какой же выход вы видите из этой ситуации?

— Давайте растить и формировать ответственных предпринимателей вместо их постоянного притеснения! В первую очередь, чиновники должны осознать, что предприниматель — это друг, он кормит не только себя, но и весь государственный аппарат, так что ему надо не мешать, а надо помогать.

Да, это достаточно длительный и непростой процесс. Но если ничего не делать, то ничего меняться и не будет.

— Сейчас много говорится об участии компаний малого и среднего бизнеса в исполнении государственных и муниципальных контрактов. Как вы оцениваете перспективы такого сотрудничества, какие препятствия видите на этом пути?

— Я думаю, что перспективы достаточно хорошие, хотя ситуация здесь непростая, есть двоякие моменты. Например, заказчик выставляет требования по самому поставщику — малому бизнесу, на предмет стабильности и качества поставок. А компания малого бизнеса не может это обеспечить, потому что не хватает ресурса, управленческих компетенций, которые позволяют на протяжении всего срока контракта выдавать нужное качество в нужном объеме — и считает такие требования завышенными, а саму контрактную систему — неэффективной. Сегодня госзаказчики, госкорпорации сами заинтересованы в партнерстве с малым и средним бизнесом, но иногда они все же не могут найти качественных поставщиков товаров и услуг.

Тем не менее, решение проблем в этом направлении есть — сам уровень предпринимательства все-таки растет, а система развивается, и все больше предпринимателей в ней участвует. В нашем банке есть все необходимые для этого продукты — тендерные гарантии, гарантии на исполнение контрактов, гарантии на возврат авансов — и мы видим, что спрос на них растет.

— Что вы можете сказать по поводу настроений физических лиц в ушедшем году? Ожидаете ли вы изменений в 2017 году, перехода к «потребительской модели»?

— Как мы и предполагали, в течение прошедшего года население занимало выжидательную позицию — как вчера, так и сегодня тратить никто не спешит. «Сберегательная модель» поведения продолжает действовать, особо не отличаясь от 2015 года — это хорошо видно по росту банковских депозитов, притом, что весь прошлый год потребительские портфели во всех банках росли очень-очень аккуратно. Я думаю, что и в ближайшее время такие настроения не изменятся.

Правда, надо отметить — качество портфелей кредитования физлиц заметно выросло. Возможно, это связано с тем, что еще в 2014 году банки очень сильно изменили свой подход по оценке рисков потребкредитования, и это сегодня дает результат в виде улучшения качества кредитов. К тому же и

сам потребитель стал более осторожным и аккуратным, более финансово дисциплинированным.

Думаю, что этот год продолжит тенденции прошедшего и в части снижения процентных ставок по вкладам. Инфляция, которая поглощает заработанные проценты, на каком-то уровне приблизится к получаемой доходности. И в этом случае потребитель может решить, что пора перестать накапливать, и начинать потреблять — но это произойдет не в 2017 году, это более отдаленные перспективы.

Однако для этого нужно не только дойти до низкого уровня инфляции, но и добиться того, что бы у населения, у потребителя была бы уверенность в завтрашнем дне — например, в том, что предприятие, на котором работает наш потребитель, имеет будущее хотя бы на ближайшие пять лет. Тогда он поймет, что будет расти вместе со своим предприятием, будут расти его доходы — и только тогда он будет задумываться о потреблении, и о получении кредитов.

— На фоне снижения доходности банковских депозитов предполагаете ли вы активизацию населения в других сферах — на рынке ценных бумаг, инвестиционных, накопительных страховых программ?

— Исторически российское население предпочитает классические сберегательные продукты — это вклады в банках, и инвестиции в недвижимость. И для того, чтобы население привыкло к своим инструментам, должно пройти какое-то время. Но уже сегодня становится все больше и больше людей, которые задумываются о покупке ценных бумаг каких-то крупных эмитентов, делают вложения в акции, облигации. Заметен и интерес к сберегательным, накопительным пенсионным программам — сегодня они в России действительно неплохие.

Другой вопрос, насколько это стабильно и надежно, насколько люди в это поверят. Для этого должно быть со стороны государства некое гарантирование, аналогичное системе страхования по вкладам. Если государство создаст систему страхования и по другим инструментам — народ, безусловно, станет активно ими пользоваться.

— А как вы видите перспективы развития банковских технологий для физических лиц? Какой вектор может стать определяющим?

— Надо заметить, что в этой сфере процессы идут очень быстро — вспомните, давно ли мы только услышали про PayPass, а сегодня это уже обыденная реальность. И функции банковских карт вполне успешно выполняют другие устройства — телефоны, часы и так далее. Надо понимать, что это все подходы к одному и тому же вопросу — идентификация клиента. Когда вы приходите в место, где собираетесь совершить какую-то финансовую операцию, например, к банкомату, или в офис банка, то главный вопрос, который надо решить механически или человеку, состоит в идентификации клиента. Ведь на самой карте информации об остатках, как правило, нет — идет быстрое и прямое обращение в банк, и уже банк подтверждает наличие средств клиента и возможность проведения операции.

И теперь уже встает вопрос — если технология будет позволять идентифицировать человека по отпечатку пальца, по сетчатке глаза, по форме лица — зачем тогда нужна собственно карта или другой гаджет? Я думаю, что в направлении диверсификации средств идентификации мы сможем прийти к тому, что человека, хозяина банковского счета, будет идентифицировать без банковской карты. Изменяется технология доступа к банковскому счету — в сторону удобства, комфорта и безопасности.

Мне кажется, мир движется в этом направлении. Не знаю, какими темпами это будет происходить — все меняется очень быстро, и то, что для нас казалось невозможным еще пять лет назад, сегодня уже действует в реальности.

— И заключительный вопрос — что вы можете посоветовать своим клиентам в этом году, какую предпринять парадигму существования?

— Благополучие человека не всегда определяется уровнем денежного состояния — кто-то имеет доход в двадцать тысяч рублей и вполне счастлив, а кто-то недополучает, потому что ему и двухсот тысяч не хватает. Так что качество жизни зависит не от количества денег, а от отношения к ним. Понятно, каждому хочется зарабатывать побольше, и мы всем этого желаем — от этого зависит и доходы банка, в этом смысле все мы в одной лодке.

Но я бы хотел, чтобы люди меняли свою отношение к деньгам — понимая, что это лишь часть инструментария для достижения своих целей, задач. Пусть люди в большей степени обращают внимание на постановку самих целей и задач, и работают над их приближением — тогда и будут появляться адекватные доходы, новые их источники и дополнительные возможности получения.