



Пару лет назад известный бизнесмен Андрей КОРКУНОВ стал банкиром. Зачем «шоколадному королю» понадобился свой банк? Об этом портал Банки.ру расспросил его самого.

- Андрей Николаевич! Итак, на сегодняшний день вы президент Анкор Банка. Расскажите предысторию этого проекта.

- Действительно, я больше известен как человек, который создал кондитерский бренд «А. Коркунов». Однако это был не единственный мой бизнес, поэтому, когда встал вопрос, что делать после продажи 80-процентного пакета акций кондитерской фабрики, у меня с одним из моих партнеров по «ОПОРЕ России» родилась идея создать финансовый инструмент для поддержки представителей малого и среднего предпринимательства.

- Вы выбрали банк?

- Банк и микрофинансовую организацию. Была идея создать симбиоз, синергию этих двух финансовых инструментов, чтобы можно было работать, удовлетворяя потребности представителей малого и среднего бизнеса. Поскольку я сам вышел из этой среды, мне отчетливо понятно, что нужно предпринимательскому сообществу и что ему в

этой области можно предложить.

- Вы создали банк, купили?

- Создать банк сегодня достаточно сложно, а точнее, практически невозможно. Мой партнер родом из Казани. Вместе с ним мы нашли там небольшой региональный частный банк с хорошей историей. Он назывался Татэкобанком и в тот момент продавался. Мы приобрели его накануне кризиса. Соответственно, все проблемы, связанные с кризисом, прочувствовали на себе.

- Не хватило интуиции, что рынок нестабильный, что грядут такие катаклизмы и не время для подобных покупок?

- У меня дежавю: я уже третий раз вхожу в новый для себя бизнес во время кризиса. Кондитерский бизнес мы создали в 1998-1999 годах, когда был дефолт, но, как ни странно, это нам помогло выйти на рынок. С одной стороны, кризис - большая проблема, с другой - хорошая возможность. Любой кризис всегда открывает новые возможности для новых участников рынка. Да, купив банк, мы получили проблемные активы. Но, вы знаете, один из способов научить человека плавать - это просто бросить его в воду. У меня сложилась именно такая ситуация: очутился в воде, не особо умея плавать. Откровенно говоря, я не банкир, у меня техническое образование. Да, был опыт руководства крупными компаниями. Затем в сложных экономических условиях пришлось постигать тонкости ведения банковского бизнеса. Кризис, проблемные активы, недостаток ликвидности, уход клиентов - через все это пришлось пройти. Школа выживания была очень жесткой, что дало колоссальный опыт. Сегодня, когда мы уже близки к выходу из кризиса и у нас происходят улучшения в экономике, я чувствую себя достаточно опытным банкиром. Меня захватил этот проект, я с удовольствием им сам лично занимаюсь.

- Вы вникали во все сложности банковской индустрии самостоятельно или просто купили команду хороших топ-менеджеров?

- Было бы самонадеянно утверждать, что все до последних мелочей можно постичь

самостоятельно. В любом деле, а особенно в банковском, нужны грамотные специалисты, которые обеспечат работу всей структуры в целом. Ведь что такое банк? Это инструмент, который должен быть настроен профессионалом и управляться профессионалом. Что касается бизнес-процессов, ведения бизнеса, то это вполне может делать человек, не погруженный во все тонкости. У него должно быть видение стратегии, чутье, интуиция предпринимателя - здесь мои способности и пригодились. Сегодня мы работаем в унисон с профессиональными менеджерами, у нас это получается.

- «Анкор, еще анкор!» - есть такой фильм у Петра Тодоровского. Это у вас тяга к военной тематике?

- У меня есть опыт создания бренда. В торговой марке «А. Коркунов» буква А стоит впереди, хотя можно было бы сделать просто «Коркунов». «Анкор» начинается с А, и выбор был неслучаен. Буква А - первая в алфавите, а значит, название будет всегда в начале списка. Кроме того, слово «Анкор» созвучно с анкером, якорем. А еще, если откровенно, «АнКор» - это Андрей Коркунов. Ведь за банком должен стоять реальный человек...

- Назвали бы «Коркунов-Банк» - вообще бренд из брендов!

- Дело в том, что «А. Коркунов» - это качественный шоколад, и больше под этим именем ничего не должно быть, поскольку у людей есть соответствующие ассоциации. А вот в случае «Анкора» должна быть ассоциация с надежным банком, который обслуживает малый и средний бизнес.

- Ваш банк - для «своих», для друзей по бизнесу? Или может кто-то зайти «с улицы», сказать: «Дайте кредит. Вот у меня дело, я верю, что оно получится»?

- Абсолютное большинство наших клиентов как раз, как вы говорите, пришли к нам «с улицы». К нам, действительно, можно прийти и за кредитом, и за банковскими гарантиями, например, при выполнении госзаказов, открыть расчетный счет... Поверьте, меня хоть и называют иногда «шоколадным олигархом», я не олигарх. У меня нет заводов, пароходов, нет большого производственного промышленного холдинга,

который требует своего банка для обслуживания собственных компаний и предприятий. «Анкор» создан для работы с представителями малого и среднего бизнеса, с одной стороны, и с крупными корпоративными клиентами, которым мы можем обеспечить VIP-обслуживание, с другой. При этом мы не стремимся бороться за их количество, поскольку не всегда количество соответствует качеству.

- Банк зарегистрирован в Татарстане, но мы с вами встречаемся в центре Москвы, у вас здесь представительство. Где еще у вас есть филиалы? И каковы перспективы - вы будете столичным банком или останетесь в Казани?

- В ближайшее время мы не собираемся переезжать в Москву и переносить сюда центральный офис. Наряду с Москвой и Казанью у нас есть офисы во Владимире, в Чебоксарах. Конечно, в дальнейшем мы намерены развивать филиальную сеть. Пока же акцент планируется ставить на создании точек розничных продаж. Что будет через два-три года, станем ли мы столичным банком? Не знаю. При сегодняшних технологиях нам ничто не мешает осуществлять управление банком из Казани. Более того, я считаю, что Татарстан - это один из наиболее успешных, быстро развивающихся регионов в России. Там есть здоровое предпринимательское сообщество, нефтехимия, автомобильное производство и сельское хозяйство. Казань - современнейший город с прекрасными отелями, ресторанами. Я не то чтобы фаталист, но то, что судьба меня занесла в Казань, - это не случайно. Сначала мне было сложно, так как я привык работать в Москве и Московской области. Сегодня же совершенно спокойно работаю в Татарстане и получаю от этого удовольствие. А это различие - столичный банк или региональный - для меня не столь важно. Я вообще мечтаю о тех временах, когда в России прекратят жить двумя столицами - Москвой и Санкт-Петербургом. Ну, должно же быть когда-то, как в той же Америке, где в Бостоне жить так же хорошо, как в Нью-Йорке.

- Я рассказываю знакомым, что еду встречаться с вами, и мне все говорят: «Передай спасибо за хороший шоколад». Что нужно сделать, чтобы банк заслужил такую же народную любовь - и может быть, на несколько поколений вперед? Или у вас другие планы, как у того же Олега Тинькова, - создать и продать?

- Вы знаете, банк - это все-таки структура, которую нельзя быстро создать и продать. Олега я понимаю. Но что касается Анкор Банка - у нас планы сыграть «в длинную». В первую очередь банк - это надежность. Клиент, который приносит туда деньги, должен быть уверен, что они не только там сохранятся, но и приумножатся. Ему нужны надежность, оперативность, возможность решать проблемы быстро и без

бюрократических проволочек. Конечно, существуют сегодня крупные банки, которые могут предоставить длинные дешевые ресурсы и т. д. Но поскольку они большие - это бюрократия. Я с этим сталкивался как предприниматель, был опыт работы и с крупными, и с небольшими банками.

- Где удобнее?

- Нельзя сказать, где удобнее. Крупный банк обеспечит длинными ресурсами, какими-то гарантиями, а средний - сервисом. Например, в небольших банках есть возможность напрямую обратиться к председателю правления или с поговорить собственником, получить персонального менеджера для обслуживания твоего бизнеса. Все это очень важно: иногда нужно срочно решить проблему с деньгами, выставить гарантию, сделать какую-то проплату, машина на таможне где-то застряла...

- Индивидуальный подход, гибкое отношение и знание своего клиента, партнера изнутри...

- Да, да. То, на что мы сейчас опираемся.

- Что изменилось в вашей жизни, когда вы стали банкиром?

- Шоколад стал покупать. Если я раньше приезжал на фабрику и ел его, то теперь приходится идти за конфетами в магазин. Кроме того, я реже стал бывать на своих производственных площадках.

- То есть вы в «А. Коркунове» все же остались?

- Я там председатель совета директоров. Однако сейчас стал уделять фабрике меньше внимания, так как поглощен делами банка, встречаюсь с клиентами.

- Вы такой доступный?

- Я всегда был доступным. Да, встречаюсь, мне это интересно. Дело в том, что как раз убеждать, рассказывать о своих преимуществах должен тот, кто за этим банком стоит. Я, как хозяин, приглашаю человека к себе домой (а банк - это дом) и объясняю, почему наш банк лучше.

- У вас в офисе соблюдена такая бело-коричневая шоколадная гамма... Очень уютно и тихо.

- Деньги любят тишину. Что касается коричневого цвета, наш бывший дизайнер просто перешел к нам в банк, он другим цветом рисовать уже, наверное, не умеет.

- У вас самого какой любимый шоколад?

- Горький, черный, 100-процентный, безо всяких добавок.

- А в бизнесе вы тоже такой? Черный, горький, конкретный?

- Нет, в бизнесе, вы же видите, я приятный, доброжелательный.

- А что - в России можно построить бизнес, будучи таким «белым и пушистым»? Знаете, что мне удивительно? Вот вы продали бизнес - могли ведь с этими деньгами просто уехать, как многие, и жить спокойно...

- Это иллюзия... Я очень люблю рыбалку, но если начну рыбачить постоянно, каждый день, то, наверное, через неделю ее возненавижу. Поэтому, когда думают, что

заработал денег - и уже можно уйти на пенсию и ничего не делать, путешествовать, это, наверное, свойственно очень узкому кругу людей. Если человек сам заработал капитал, построил все с нуля, то этот человек в любом случае энергичный, деятельный. Я, наверное, не смогу полноценно жить и радоваться жизни, если уйду на пенсию или отойду от дел.

- Сколько лет ушло на то, чтобы «А. Коркунов» завоевал рынок и стал известен?

- Шесть. Начали мы 1999 году, а в 2005-м вошли в рейтинг «10 самых популярных брендов России» - вместе с BMW, Coca-Cola и другими, в основном иностранными, компаниями.

- Благодаря чему?

- Иногда бывает так, что нужно оказаться в нужное время в нужном месте. Я уже говорил, каждый кризис дает какие-то определенные возможности. В 1998 году с рынка ушли все крупные западные производители кондитерских изделий, испугавшись российского дефолта. Остались «Красный Октябрь», «Бабаевский» - и все. Остальные были в плачевном состоянии. Ниша освободилась. Кроме того, за 10 лет - с 1990 года до 1999-го - тот суррогат, который везли из-за рубежа, иногда дешевый, но с импортной этикеткой, нашему российскому потребителю просто надоел. Все стали понимать, что, если написано иностранными буквами, это не значит, что продукт хороший. Когда появился настоящий качественный продукт - российский шоколад с хорошим брендом, красиво упакованный, люди стали с удовольствием покупать его и гордились нашей продукцией, везли за границу, там дарили и говорили, что это наше, российское, что мы все-таки что-то умеем делать. И вот мы, наверное, как-то интуитивно на этом сыграли. Это вывело наш бренд в премиум-сегмент и дало возможность двигаться дальше. Мы никогда не экономили на сырье, покупали какао-масло и какао тертое только в Кот-д'Ивуаре, орехи - в Италии. В общем, до сих пор мы не поменяли ни одного нашего поставщика и до сих пор очень жестко отслеживаем, где и у кого что закупаем. Сочетание этих факторов, определенный момент везения и еще немного усердия, труда, души, которую мы всей своей молодой тогда командой вложили, - все это и сделало наш бренд.

- Какие еще у вас проекты, помимо банка?

- Есть еще очень интересный бренд, которому 2,5 года, - сухарики «Воронцовские». Занимаем 25% рынка. Мы запустили этот проект опять-таки накануне кризиса.

- Знали, что страна будет голодать?

- Нет, не знали, что до кризиса сухарики были закуской, а в кризис станут едой. Сегодня бизнес растет, у него очень приличный оборот, мы вводим в снеках новые продукты.

- То есть тяга к пищевой промышленности у вас осталась?

- Есть опыт, есть команда - почему бы это не использовать?! Кроме того, мы сделали очень хороший проект, называем его «Мобиус» - это сдача в аренду контейнеров различных размеров. Если вам нужно переехать, организовать хранение вещей для своего малого бизнеса, какой-то документации, освободить балкон, оставить покрышки, хоть на месяц-два, - вы вызываете нас, мы все это забираем, упаковываем и храним на открытой площадке, если хотите подешевле, или на закрытой.

- Эта идея лежала на поверхности, такая практика широко распространена за рубежом.

- Вся Америка этим пользуется, сегодня на каждого жителя США приходится 1 квадратный метр таких складов. Это очень удобно, услуга эта у них популярна. Когда предстоит ремонт или переезд, люди звонят в подобную компанию, вызывают специалистов, те все упаковывают и увозят на хранение. Сегодня у нас уже есть несколько площадок в Москве, начинаем экспансию в регионы. Бизнес достаточно хорошо развивается, и я считаю, что за этим будущее. Вы подумайте: раньше мы сами чинили автомобили, а сегодня уже забыли, что это такое, едем в сервис. Я, наверное, последние несколько лет даже капот не открывал. И это считается нормальным. Люди к этому привыкли.

- Ну, пока еще не все...

- Но люди к хорошему очень быстро привыкают. К мобильным телефонам, например, быстро привыкли. Поэтому сегодня эта услуга, когда не нужно хранить вещи на балконе, все больше востребована... Не зря же говорят: если хочешь быть богатым, то придумай продукт для бедных. Это, действительно, работает. Сегодня контейнер - продукт для большой массы населения. Потребительские кредиты - это тоже продукт для большой аудитории, это интересно и требует создания бренда... Что такое «Мобиус»? Это бренд. И «А. Коркунов», и «Воронцовские». Анкор Банк тоже должен стать брендом. Поэтому повторяюсь, когда вы спрашиваете, почему бы не назвать банк «Коркунов», я отвечаю: нельзя смешивать образы и понятия. «Коркунов» - это шоколад, «Анкор» - банк, а «Мобиус» - контейнер, который вы в любой момент можете заказать.

Беседовала Елена ИЩЕЕВА, Banki.ru