



Итоги в лицах

«Башкомснаббанк» — технология успеха

Подведены итоги "банковского года" - и на общем фоне февральских отчетов, которые традиционно предоставляются многими министерствами и ведомствами, цифры, факты и тенденции банковского сектора привлекают к себе особо пристальное внимание. Причина предельно проста - банковский сектор был и остается кровеносной системой экономики и от его развития, функционирования, перспектив во многом зависит общее экономическое состояние региона.

Общие итоги и тенденции, которые представлены в нашей газете выступлением председателя Национального банка РБ Рустэмом Мардановым, мы постарались отобразить на примере одного из немногих банков, которые как были, так и остались для нашей республики "родными".

Сегодня региональные банки по многим параметрам, касающимся качества и спектра услуг, надежности, цивилизованных форм общения с клиентом и сроков выполнения банковских операций, не уступают крупнейшим кредитным организациям России. В число таких банков входит и "Башкомснаббанк".

Утверждение не голословное - в частности, вице-президент Ассоциации Российских банков Владимир Киевский, отвечая на вопрос о судьбе региональных банков в связи с региональной экспанссией "китов" банковского бизнеса, сказал:

- Региональные банки не просто могут или должны удержаться в своей традиционной нише - у них множество возможностей не только для выживания, но и для расширения бизнеса. Пример тому - башкирский банк "Башкомснаббанк", который при мощном выходе на республиканский рынок крупных общероссийских кредитных структур умудрился взять и удвоить свои показатели...

Давление крупных финансовых структур, активно входящих на республиканский рынок, региональными кредитными организациями ощущается все сильнее. С одной стороны, это объективная реальность общего развития экономики, с другой - столь же неизбежная конкурентная борьба. Иной раз она переходит в плоскость попыток прямого приобретения банков. Не миновала эта участь и «Башкомснаббанку».

Попытки были, есть и будут - практически ежегодно в той или иной форме поступают предложения, которые по большому счету сводятся к одному - продать банк, продать его рыночные позиции, продать бизнес. Нет, конечно, мы на такой шаг идти не собираемся, причем даже в условиях растущей конкуренции со стороны крупных кредитных учреждений.

— Да, конкуренция действительно нарастает, давление мы ощущаем практически по всем направлениям бизнеса, по всем видам банковских продуктов. Это неизбежный процесс, который стал составным элементом и даже в какой-то степени итогом растущей экономики Башкортостана. Республика все более привлекательна для инвесторов, значит - для банков. А это в свою очередь означает, что к нам приходят и будут еще активнее приходить московские или (в той или иной форме) даже зарубежные банки. За нашей спиной - прочные позиции, наработанные в регионе за шестнадцать лет существования и деятельности банка. За нами - надежные партнеры, за нами - доверие массы клиентов. В свой актив мы справедливо зачисляем не только весьма привлекательные тарифные ставки или отложенную работу дополнительных офисов, не только постоянный вывод на рынок новых линеек банковских продуктов или качество обслуживания. Самый весомый актив - это доскональное знание регионального

рынка, его потребностей и условий, видение перспектив и умение эти перспективы реализовывать в практической работе, превращая в бизнес-успех, - говорит председатель правления «Башкомснаббанка» Флюр Галлямов.

Динамика развития банка убедительно свидетельствует о том, что его менеджмент весьма эффективен в решении поставленных задач. Отсюда неизбежное следствие - менеджмент такого ус-

пражий, высокий уровень платежной дисциплины, оперативность во внедрении новых технологий.

Такая авторитетная организация, как Ассоциация Российских банков, свои награды ни за красивые речи, ни за спонсорские заслуги не раздает. Тем не менее, по итогам 2005 года председатель правления «Башкомснаббанка» Флюр Галлямов был признан "Менеджером года в банковской сфере России".

В формулировке награды был отмечен более чем двукратный рост собственного капитала банка и рост годовой прибыли более чем на 40 процентов. Все это, как отмечено в решении авторитетного профессионального жюри, - на фоне активной и разнообразной социальной, благотворительной и спонсорской работы "Башкомснаббанка".

И здесь опять прямая параллель с общими итогами развития банковского сектора республики. Отмечен значительный рост участия банков в решении социальных вопросов. На примере "Башкомснаббанка" - проблема куда шире, чем просто перечисление тех или иных благотворительных акций или адресатов спонсорской помощи, хотя банк традиционно открыт для таких контактов и помогает ученым, педагогам, спортсменам, музыкантам, которым для реализации своих творческих планов или программ просто необходима финансовая поддержка.

Социальная сфера деятельности банка куда шире. Это не только участие в реализации строительных программ, это не только активная работа на рынке лизинга, которая позволила "Башавтотрансу" практически полностью обновить пассажирский автопарк в столице республики. Можно говорить и об активизации ипотечных программ, и о специально выстроенной системе приема платежей через Управление жилищного хозяйства г. Уфы, что упростило платежи для огромной массы пенсионеров, для которых значительно ближе и доступнее стали разнообразные финансовые услуги. В том же ряду - программы проведения расчетов для студентов, преподавателей уфимских ВУЗов.

Но даже этим не ограничивается понятие социальной роли банка. Банк по своему месту в экономической системе является как аккумулятором, так и проводником финансовых средств. А это означает предельно простую истину - от качества работы банка напрямую зависит качество, скорость, темпы и эффективность развития экономики в целом. Поэтому работа "Башкомснаббанка" как с давними партнерами, так и с новыми клиентами строится на взаимовыгодной основе - подчеркнем, именно взаимовыгодной, направленной на перспективу. В банке убеждены - важнее поддерживать инвестиционные проекты и инновационные технологии сейчас, сегодня - чтобы расширять в конечном итоге и свое присутствие на финансовом рынке, и укреплять свои позиции и становиться еще более крупным банком. Чтобы опять, уже на более высоком уровне, обеспечивать кредитование экономики Башкортостана. Постоянный процесс, конечная цель которого - экономическое и социальное благо народа.

Однако в поиске новых технологий и финансовых инноваций банк не позволя-

ет себе "забегать далеко вперед", говоря проще - рисковать своей деловой или финансовой репутацией. По технологиям «Башкомснаббанка» - инновационный банк, по своим взглядам на надежность и финансовую стабильность - консервативный. Взвешенная финансовая политика принесла безупречную деловую репутацию. Репутация дает право на доверие клиентов и партнеров, а все вместе приводит к такой динамике роста, которой не могут похвастаться некоторые банки с куда более значительной по годам историей.

Ф-справка: «Башкомснаббанк» позиционирует себя как универсальный банк, и таковым действительно является, предоставляя полный портфель банковских услуг и продуктов широкого профиля. Однако здесь есть комплекс стратегического направления - это и ипотека, в конце 2006 года банк зафиксировал выдачу ипотечного кредита с порядковым номером 1000, а общая сумма выданных кредитов по программам ипотечного кредитования составила более одного миллиарда рублей.

Банк не мог остаться в стороне и от такого важнейшего события, как 450-летие добровольного вхождения Башкирии в состав России. Еще в прошлом году были разработаны и предложены потребителям несколько уникальных и очень выгодных банковских продуктов, в том числе и вкладов, приуроченных к этой дате. Столь же важной стратегической составляющей деятельности «Башкомснаббанка» является участие в работе управляющих компаний, опосредованно - на фондовом рынке и в формировании ПИФов.

Особой строкой выделяется работа, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса. Кстати, тут опять мы возвращаемся к вопросу о социальной роли и социальной значимости банка - поддерживая малый бизнес, «Башкомснаббанк» фактически участвует в создании новых рабочих мест, конкурентоспособных продуктов, поддерживает местного товаропроизводителя, вносит свой ощущимый вклад в развитие республики.

Конкретных программ для малого и среднего бизнеса в банке две: "Свой бизнес" и "Свой капитал". Принципиальные отличия невелики - "Свой капитал" предполагает кредитование сроком на один год и в сумме от 30 до 300 тысяч рублей, а "Свой бизнес" - на срок до двух лет и в сумме от 300 тысяч до 5 миллионов рублей. Главная же суть программы - минимальный пакет документов, тщательное изучение кредитоспособности предполагаемого заемщика и ее оценка по собственным технологиям банка.

Здесь прекрасно понимают реалии, в которых существует малый бизнес, и не идут по пути излишней формализации процесса. Поэтому решение по программе "Свой капитал" выдается в течение трех часов, а "Свой бизнес" - в течение двух суток. Более того - инновационная составляющая, о которой так много сейчас говорят, изначально была заложена в программу "Свой бизнес" - одна из целей программы как раз и заключается в кредитовании запуска новых проектов, проведения изыскательских работ или сертификации. Это объективное требование времени, и в "Башкомснаббанке" на него оперативно откликнулись.

...Итоги итогам рознь. Видеть за цифрами реальный экономический процесс по таблицам и графикам сложно. Но если попытаться увидеть его на реальном примере - тогда многое становится понятным. Яркий пример тому - "Башкомснаббанк".

