

Только бизнес. Ничего лишнего

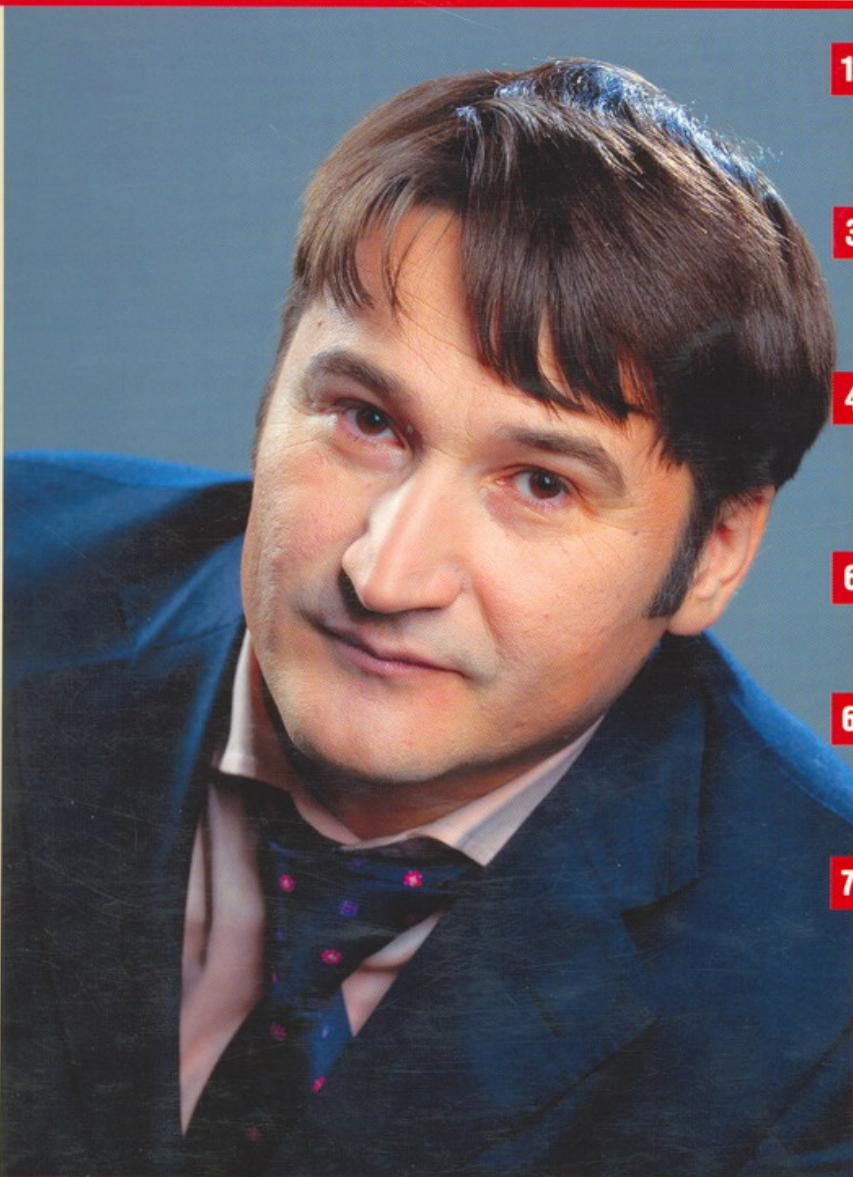
Уфа • Екатеринбург • Пермь
Челябинск • Тюмень
Чебоксары

National Business

для руководителей нового поколения

#1 февраль
Наш Бизнес

• 2007 •



12 Делайте ставки

32 Недвижимость:
Экспертиза и оценка

48 Деньги:
Единство и равенство

64 Мой новый бизнес:
Бизнес нужного фасона

68 Повышение квалифика-
ции: Гонки по вертикали

78 Жизнь купеческая:
сто лет назад

8

Флюр Галлямов:

с высоты лучше видно куда идти, к чему стремиться



Флюр Галлямов: с высоты лучше видно куда идти, к чему стремиться

Беседу вели: Дмитрий Рудзит

Утверждение не голословное – в частности, вице-президент Ассоциации российских банков Владимир Киевский, отвечая на вопрос о судьбе местных банков в различных регионах страны в связи с нарастающей в последнее время 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 структур умудрился взять и удвоить свои показатели...

Поэтому нам стал интересен опыт становления, расширения и развития банковского бизнеса, выраженный на примере «Башкомснаббанка», и преломленный в на-

шем конкретном случае через личность председателя правления банка Флора Фанавиевича Галлямова.

Свой первый вопрос Флюру Фанавиевичу мы задали о том, чувствуется ли давление крупных финансовых структур, активно входящих на республиканский рынок и были ли попытки покупки «Башкомснаббанка» или предложения частичного участия в бизнесе банка?

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

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

Да, конкуренция действительно нарастает, давление мы ощущаем фактически 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, а значит и для банков. А это в свою очередь означает, что к нам приходят и будут еще активнее приходить московские или даже зарубежные банки. И вопрос не в том, чтобы просто развести руками и сказать – мол, объективный процесс, мы не сможем, мы не выдержим... Мы умеем строить свой бизнес и наращивать его, и вести достаточно успешную конкурентную борьбу. За нашей спиной – прочные позиции, наработанные в регионе за 16 лет деятельности банка. За нами – надежные партнеры, за нами – доверие наших многочисленных 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, превращать бизнес в успех.

- Оценивая развитие банка, такойуважаемый человек, как президент Академии наук Республики Башкортостан, ректор УГНТУ А.М. Шаммазов, отметил: «С каждым годом «Башкомснаббанку» растет и становится сильнее. Динамика развития банка убедительно свидетельствует о том, что его менеджмент чрезвычайно эффективен в решении поставленных задач». Отсюда вопрос – менеджмент банка, столь эффективный и опытный, наверняка находится под «прицелом» вновь создаваемых финансовых структур или филиалов. Существует ли проблема оттока кадров?

- В среднем и старшем звене нашего менеджмента такого оттока нет. Мы не просто гордимся своим коллективом, своими специалистами – мы по-настоящему ценим их, создавая максимальные комфортные условия для работы. Соответственно, высока эффективность и отдача от работы профессионалов – за последние годы ни один не стал менять привычное место работы и коллектив, имя которому – «Башкомснаббанк». Руководство банка воспринимает это как ответный знак доверия и старается оберегать ту атмосферу взаимопонимания, которая у нас сложилась за многие годы работы.

- Может быть еще и потому, что перед глазами среднего звена ваши личный пример? Я имею в виду ваши карьерный рост в банке – от специалиста до председателя правления.

- Если я ставлю перед собой цель быть для кого-то примером, то вовсе не в достижениях карьеры. Я предпочитаю показывать пример ответственного и творческого отношения к делу, не бояться нестандартных решений, видеть перспективы, работать на опережение. Не последним тут является, конечно, и профессионализм, понимание происходящих процессов как в банковской сфере «в общем плане», так и непосредственных задач, стоящих перед нашим банком.

Не менее важным считаю и потребность своих коллег учиться. Подчеркну – не обязанность, а именно потребность. У меня за плечами два высших образования, недавно поступил в школу менеджеров по программе МВА, работал над диссертацией на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Об этом говорю не ради перечисления своих дипломов – просто в данном случае считаю нужным на своем примере показывать, как важно постоянно подкреплять знания, расширять их, быть буквально «на острие атаки» в вопросах управления, современного видения экономики, финансовой сферы. Такой подход, по большому счету, и позволяет нашему банку обеспечивать его надежные позиции. Это и гибкость нашей тарифной политики, быстрота и точность проведения расчетных и кассовых операций, высокий уровень платежной дисциплины, оперативность во внедрении новых технологий.

- Личностный вопрос опять перешел в практическую плоскость банковских технологий...

- Наверное, это неизбежно, и, как мне кажется, – нормально. Практически вся моя самостоятельная жизнь как экономиста, финансиста и управленца прошла и состоялась в «Башкомснаббанке». Поэтому в настоящее время я не вижу себя вне этого банка и не скрываю – мне отрадно сознавать, что в успехах банка, в том признании, которое он получил на сегодняшний день, я надеюсь, есть и моя лепта.

- Ваши заслуги отмечены и на российском уровне. Насколько нам известно, такая авторитетная организация, как Ассоциация российских банков, свои награды ни за красивые речи, ни за спонсорство не раздает. Тем не менее, «Менеджером года в банковской сфере России» в номинации «Доверие и надежность» был признан именно Флор Галлямов, председатель правления нашего родного, башкирского, «Башкомснаббанка».

- В какой-то мере эта награда стала неожиданной и для меня самого. Мы, конечно, знали о номинациях, о выдвижении кандидатур, но рассчитывать на победу... В России достаточно успешных банкиров, опытных менеджеров, талантливых финансистов – и почетным было хотя бы стать



в один ряд с ними. Вручение же такого почетного диплома, действительно, было приятной неожиданностью.

- В формулировке вашей награды акценты расставлены несколько по иному – 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». То есть мы опять говорим о том, что личность руководителя во многом определяет и итоги деятельности...

- Конечно, определяет. Если точнее, взаимоотношения руководителя и коллектива – потому я и не устаю подчеркивать, что главный капитал нашего банка – это его специалисты, их опыт работы и знание рынка. Что же касается социальных вопросов... Тут проблема шире, чем просто перечисление тех или иных благотворительных акций или адресатов спонсорской помощи, хотя мы открыты для таких контактов и помогаем – ученым, педагогам, спортсменам, музыкантам, которым для реализации своих творческих планов или программ просто необходима финансовая поддержка.

Социальная сфера действия нашего банка куда шире. Это не только участие в реализации строительных программ, это не только активная работа на рынке лизинга, которая позволила ГУП «Башавтотранс» значительно обновить пассажирский автопарк в столице республики. Да-да, те новенькие «Мерседесы», которые стали приметой современной Уфы, приобретены при содействии нашего банка. Можно говорить и об активизации наших ипотечных программ, и о специально выстроенной системе приема платежей через все офисы банка, а также операционные кассы в помещениях УЖХ г. Уфы и через торговые сети путем использования своей платежной программы. Это позволило, в первую очередь, пенсионерам приблизить и сделать доступнее разнообразные финансовые услуги. В том же ряду – выдачи стипендий студентам и заработной платы преподавателям УГНТУ, УГАЭС, а в перспективе БГУ, УГПУ, УГАТУ. В планах банка прием платежей за обучение студентов также с использованием собственных сетей офисов и сетей наших партнеров. Но даже этим не ограничивается для нас понятие «социальной роли» банка.

Видите ли, банк по своему месту в экономической системе является как аккумулятором, так и проводником финансовых средств. А это означает что от качества работы банка напрямую зависит качество, скорость, темпы и эффективность развития экономики в целом. Поэтому наша работа, как с давними партнерами, так и с новыми клиентами строится на взаимовыгодной основе – подчеркиваю, именно взаимовыгодной, направленной на перспективу. Нам важно поддерживать инвестиционные проекты и инновационные технологии, чтобы расширять свое присутствие на финансовом рынке, укреплять свои позиции, становиться еще более крупным банком. Это необходимо для того, чтобы уже на более высоком уровне, обеспечивать кредитование экономики

Башкортостана. Это постоянный процесс, конечная цель которого – экономическое и социальное благополучие населения.

- Эта «бесконечность» не утомляет? Год, два, три... Все вроде бы одно и тоже, те же задачи, те же проблемы...

- Наоборот. Именно поиск новых форм нашей работы, новых направлений, создание и внедрение современных технологий не дает банку как финансовому организму, как структуре, как коллективу останавливаться на достигнутом, не просто удерживать те или иные позиции, а идти вперед. Напомню старую истину, которая как нельзя лучше подходит к финансовой деятельности – «Кто не успел, тот опоздал». Надо успеть не просто внедрять новое – надо успеть увидеть это новое, раньше других понять и прочувствовать перспективы. Однако в борьбе за новые банковские технологии или финансовые инновации мы не позволяем себе «забегать далеко вперед», говоря проще – рисковать своей деловой или финансовой репутацией. Меня иногда спрашивают, «Башкомснаббанк» – инновационный или консервативный банк. По технологиям мы – инновационный банк, по своим взглядам на надежность и финансовую стабильность – консервативный. Взвешенная финансовая политика принесла нам безупречную деловую репутацию. Репутация дает право на доверие клиентов и партнеров, а все вместе – дает основания к позитивной динамике нашего роста.

Поэтому, если вернуться к вашему вопросу, то год за годом – вовсе не «одно и то же». Мы позиционируем себя как универсальный банк, и таковым действительно являемся, предоставляя полный портфель банковских услуг и продуктов широкого профиля. Однако у нас есть комплекс стратегического направления – это ипотека, о которой можно говорить долго и подробно – кстати, в конце прошлого года мы зафиксировали выдачу ипотечного кредита с порядковым номером 1000, а общая сумма выданных кредитов по программам ипотечного кредитования приблизилась к 1 миллиарду рублей. Этим мы способствуем реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Мы не остались в стороне и от такого важнейшего исторического события, как 450-летие добровольного вхождения Башкирии в состав России. Нами 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 нашей деятельности является участие в работе управляющих компаний, опосредованно – на фондовом рынке и в формировании ПИФов. Особой строкой выделяется наша работа, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса. Кстати, тут опять мы возвращаемся к вопросу о социальной роли и социальной значимости банка – поддержав малый бизнес, мы фактически поддерживаем создание новых рабочих мест, конкурентоспособных продуктов,

подпитываем местного товаропроизводителя, вносим свой ощущимый вклад в развитие республики.

- Поддержка предпринимательства была названа Президентом Башкортостана Муртазой Рахимовым как одно из важнейших направлений экономического развития республики. Однако многие банки, чьего греха таить, дальше декларативных утверждений не пошли – кредиты для малого бизнеса как были сложными и недоступными, такими они остаются и сегодня.

О каких конкретных программах для малого и среднего бизнеса идет речь?

- Их 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 2-х лет и в сумме от 300 тысяч до 5 миллионов рублей. Главная же суть программ – минимальный пакет документов, тщательное изучение кредитоспособности предлагаемого заемщика и ее оценка по нашим собственным технологиям. Мы прекрасно понимаем реалии, в которых существует малый бизнес и не идем по пути излишней формализации процесса. Поэтому решение по программе «Свой капитал» нами выдается в течение 3-х часов, а «Свой бизнес» - в течение 2-х суток. Более того, инновационная составляющая, о которой так много сейчас говорят, изначально была заложена нами 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 мы на него откликнулись.

Требованием времени мы считаем и максимальное приближение банка к конечному потребителю, то есть к населению. Сегодня у нас действуют 22 офиса и представительства, а в будущем мы планируем эту цифру удвоить. Причем наша цель не только Уфа – считаем необходимым присутствовать во всех крупных городах республики.

- Цифровой и статистический материал, который расположен на журнальных страницах вместе с вашим интервью, убедительно показывает и динамику, и показатели «Башкомснаббанка». А мы с вами все-таки вернемся к главному герою беседы. Флюр Фанавиевич, вы – профессиональный финансист, опытный управленец и успешный менеджер. Что же такое для вас деньги?

- Деньги... Это, если хотите, финансовый инструмент в руках человека. Все зависит от того, в чьих руках они находятся, и от тех целей, на которые они направлены. Я горд тем, что деньги нашего банка работают на людей, работают на их благосостояние, то есть приносят добро.

- Вы как-то обмолвились, что впереди непочатый край работы и в ближайшие три-пять лет банк загружен этой работой до предела. А что будет потом?

- Понимаете, тут как в горах. Идешь к вершине – видишь только ее. А когда поднимешься – открывается необъятный горизонт и новые, еще более привлекательные вершины. Нам скучать не придется – когда поднимемся выше, тогда и увидим, куда идти и к чему стремиться.

- Спасибо за беседу. Остается только от души



ОАО АКБ «Башкомснаббанк» успешно работает на российском рынке уже 16 лет. Все эти годы банк придерживался стратегии финансовой стабильности и динамичного всестороннего развития.

В последние годы развитие Банка происходит ускоренными темпами. По итогам работы в 2006 году «Башкомснаббанк» по большинству показателей практически вырос в 2 раза.

По данным агентства РБК, рейтинг ОАО АКБ «Башкомснаббанк» занял в 1 полугодии 2006 г.

- 219 место в Топ300 региональных банков России по чистым активам;
- 499 место в рейтинге крупнейших банков России;
- 417 место в Топ500 прибыльных банков России.

За 2006 год Банком достигнуты следующие результаты: капитал банка составил на 01.01.07 257 095 тыс. руб., что в 2,4 раза больше капитала банка на 01.01.06 (105 063 тыс. руб.).

Объем ссудной задолженности, без учета просроченной, составил 1 165 266 тыс. руб., что в 1,85 раз больше, чем на 01.01.06,

Объем выданных ипотечных кредитов увеличился в 4,3 раза.

Депозиты физических лиц возросли с 441 356 тыс. руб. до 747 693 тыс. руб., в 1,69 раза;

Остатки на расчетных и текущих счетах возросли с 80 979 тыс. руб. на 01.01.06 до 173 499 тыс. руб. на 01.01.07, в 2,14 раза.

объем средств, привлеченных путем эмиссии векселей, увеличился в 2006 году с 195 887 тыс. руб. до 210 676 тыс. руб., или на 7,5 %;

ведутся операции по эмиссии и обслуживанию банковских карт международной платежной системы «Master Card», объем эмитированных карт составил по состоянию на 01.01.2007г. 3 757 шт., возрос в 2,2 раза.

В 2006 г. значительно расширена сеть обособленных подразделений банка, открыты операционные кассы на улице Ленина, 26, пять дополнительных офисов на улице Победы, 30/1, на улице Кувыкина, 31, на улице Трамвайная, 2/3, улица Ленина, 51, улица Менделеева, 137, представительства в г. Стерлитамак. Во всех дополнительных офисах и операционных кассах вне кассового узла ведется оказание платежных и расчетных услуг для физических лиц, введены услуги по денежным переводам в рублях и иностранной валюте по системе «Western Union» и «Contact», прием платежей по системе «E-port», по системе «Город». Во всех дополнительных офисах осуществляется расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц.