ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО • АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
БАШКОМСНАББАНК
www.bashkomsnabbank.ru

Банк и бизнес – понять друг друга

Сегодня в числе наших собеседников и по сути – соавторов специального выпуска издания – один из числа самых авторитетных финансистов Башкортостана, Председатель правления ОАО «Башкомснаббанк», Президент финансовой корпорации БКСБ, депутат Государственного собрания – Курултая РБ Флюр Фанавиевич Галлямов.

– Флюр Фанавиевич, у нас достаточно узкая тема беседы, поэтому мы лишь вскользь коснемся тех впечатляющих успехов, которых добился «Башкомснаббанк» за 20 лет работы. Но затронуть их придется – образно говоря, народ должен знать своих лидеров «в лицо».

– На сегодняшний день, динамика деятельности «Башкомснаббанка» по целому ряду показателей лучше, чем по банковскому сектору Республики Башкортостан и Российской Федерации. Мы располагаем разветвленной филиальной сетью, состоящей из 27 структурных подразделений по Башкортостану и России. В Уфе действуют головной и 12 дополнительных офисов, 10 – в других городах республики. Открыт филиал в Москве, офисы в Челябинске и Нижнем Новгороде, представительство в Казани. За последние пять лет активы нашего кредитного учреждения выросли в семь раз. Наш банк активно развивает свой бизнес как в корпоративном, так и в розничном кредитовании.

– Сказанного достаточно, чтобы понять – ОАО АКБ «Башкомснаббанк» был и остается в числе бесспорных лидеров по взаимодействию с таким важным сектором экономики, как малый и средний бизнес. Масштабы банка и его разветвленная сеть по факту привлекают к нему пристальное внимание и, не скроем, немалые надежды бизнесменов. Что ваш банк предлагает предпринимателям?

– Сегодня мы акцентируем внимание на двух основных программах кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Это «СВОЙ капитал» с суммой кредита от 500 тыс. до 3 млн. рублей, сроком до 3 лет и с процентной ставкой от 16% годовых. Вторая ступень – это программа «СВОЙ бизнес» с сумма кредита от 3 млн. до 20 млн. рублей при той же процентной ставке.

Кроме того, напомню, что в этом году наш банк получил кредит в размере 180 млн рублей на кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства через ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства». Данный кредит предоставлен на льготных условиях сроком на 5 лет. В соответствии с программой государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, за счет этих целевых ресурсов мы также обеспечиваем кредитование МСБ по процентной ставке до 16% годовых и сроком до 60 месяцев.

– Цифры убедительные, программы – привлекательные. Однако в среде предпринимателей давно укоренилось убеждение, что банки лишь декларируют помощь бизнесу, а на деле получить деньги очень и очень непросто.

– Действительно, подобное мнение имеет место быть, однако оно не отражает реальную картину. Начну с простейшей цифры – только в этом году мы финансировали проекты малого и среднего бизнеса на сумму, превышающую 2,7 млрд. рублей. Среди наших клиентов машиностроительные, оборонные, автотранспортные предприятия республики, торговые сети, образовательные учреждения, субъекты малого и среднего бизнеса, инвестиционные компании.

Что же касается того, что банки «не дают деньги», не редки случаи, когда это объясняется слабой финансовой подготовленностью потенциальных заемщиков, недостаточной проработкой бизнес-проектов и стремлением к неоправданным рискам.

Между тем банк ни по закону, ни по совести неоправданных рисков себе позволить не может. Мы не имеем права рисковать деньгами наших акционеров и вкладчиков, предоставляя их на основе непрозрачных заявок, неликвидных залогов, под «сырые» идеи. С точки зрения банковских технологий мы скорее драйверы, а точки зрения банковской классики – скорее консерваторы. Так и должно быть. Не устаю повторять – стандарт поведения банкира – спокойствие и стабильность. И в личном плане – что еще более важно – в плане финансовом.

– Тогда каковы ваши основные, базовые требования к представителям бизнеса, которые надеются стать вашими клиентами?

– Точно такие же, как к самому себе и своим сотрудникам всех уровней. Быть профессионалами. Только профессионализм оборачивается высоким результатом. А корень профессионализма – не только в образовании, сколько в его постоянном совершенствовании. Чрезвычайно важны другие составляющие: навык, опыт, наработки. Нужно делать свою работу хорошо – это обязательное условие.

Есть хорошее правило:
«БАНКИР ДОЛЖЕН ЗНАТЬ БОЛЬШЕ И ВИДЕТЬ ДАЛЬШЕ, ЧЕМ ЕГО КЛИЕНТ».
Под словом «выгода» мы понимаем не сиюминутный платеж, а состояние и потенциал бизнеса клиента – помогать ему, развивать, и в итоге иметь куда большую прибыль.

Но в том, что касается как состояния, так и потенциала бизнеса нашего клиента – зачастую это не совсем понятные величины. Те, кто требуют шагов навстречу от банков, кто настаивает на все большем кредитовании, должны видеть и другую сторону медали.

Если вы требуете прозрачности от банков, то давайте и сами работать так же! Зачем же вы тогда настаиваете на кредитовании предприятия с «нулевым балансом», но при этом предлагаете учитывать «управленскую отчетность»? Какая уж тут прозрачность и надежность – в школьной-то тетрадке с карандашными записями?

Кроме того, настоящий профессионал никогда не изображает из себя всезнайку или истину в последней инстанции – он всегда готов научиться чему-то новому, что-то переосмыслить или переделать. Поэтому, если бизнесмен приходит к нашим сотрудникам и честно говорит – вот тут не могу просчитать риск, вот тут мне не хватает навыков бизнес-анализа, вот тут – еще одна проблема, то мы, как банк, обязательно ему поможем.

– Такая консалтинговая, аналитическая помощь предпринимателям – это нечто вроде благотворительности?

– Ничего подобного. Мы искренне заинтересованы в партнерстве, долгосрочном сотрудничестве, в содействии развитию бизнеса. В конечном итоге, успешно развивающееся предприятие – это гарантия возврата кредитных денег. С точки зрения того же профессионализма – для нас вопросы кредитования бизнес-проектов или развивающего предпринимательства – ежедневная работа, через нас проходят сотни бизнес-планов, идей и проектов. И зачастую наши специалисты видят картину в целом и в деталях лучше, чем сам бизнесмен.

Если мы экономическую ситуацию как по конкурентам, так и по партнерам оцениваем более чем по ста аналитическим критериям – согласитесь, что итоговая картина у нас получается куда более ясная и максимально точная.

Вывод – предприниматель, который учел наши советы и замечания, творчески переработал свою идею или бизнес-план под профессиональные требования наших специалистов – с очень высокой степенью может рассчитывать на успех. Подчеркну – не только на локальный успех в виде полученного кредита, но и на успешное развитие своего бизнеса в целом.

Порой негативный опыт работы с банками препятствует принятию важного для бизнеса решения о том, чтобы воспользоваться кредитом. Но истории успеха многих и многих предприятий говорят сами за себя.

– Экономика как страны, так и республики, оживляется. Соответственно нарастает и активная конкуренция на финансовом рынке, в частности, по предложению продуктов, услуг и условий для корпоративного сектора, включая малый и средний бизнес. Какие планы у Башкомснаббанка на будущее в связи с этим?

– Я уже говорил, что мониторинг экономической ситуации проводится нами по очень большому числу параметров и критериев. В ближайшее время радикально менять намеченный курс и кредитную политику мы не собираемся: они доказали и продолжают доказывать свою высокую эффективность.

В среднесрочных планах банка – дальнейшая реализация потенциала дополнительных офисов и дистанционных каналов обслуживания, развитие собственной платежной сети. Это позволит повысить уровень предоставляемого сервиса, скорость обслуживания клиентов. В соответствии с современными тенденциями развития банковского бизнеса будет продолжено совершенствование существующего продуктового ряда и внедрение новых предложений в таких направлениях как «Расчеты», «Вклады населения», «Денежные переводы», «Депозиты юридических лиц», «Кредитование на развитие бизнеса», «Потребительское и жилищное кредитование» и других.

Главным нашим приоритетом остаются долгосрочные взаимоотношения с клиентами, скорость в принятии решений, обеспечение принятых на себя обязательств, информационная прозрачность.

Вся деятельность банка ориентирована на потребности самых широких слоев населения, банк постоянно находится в контакте с клиентами самых разных отраслей, обеспечивая своими финансовыми и технологическими решениями рост благосостояния тысяч людей.

О финансовых показателях ОАО АКБ «Башкомснаббанк» в 2011 году

По итогам 3 кварталов 2011 года в сравнении с состоянием на начало 2011 года активы банка возросли на **22% до 8,2 млрд руб.**, средства клиентов возросли на **24% до 7,2 млрд. руб.**, капитал банка возрос на **12%** и составил **795,8 млн. руб.**, чистая прибыль составила **24,7 млн. руб.** Чистая ссудная задолженность возросла на **19%**, вклады населения на **3%**.

По итогам последнего «РБК-Рейтинга», ОАО АКБ «Башкомснаббанк» занял 36 место в рейтинге российских банков по объему портфеля выданных кредитов малому и среднему бизнесу в I полугодии 2011 года;

В РЕЙТИНГАХ:

«Лучшие розничные банки по итогам I полугодия 2011 года» – **49 место.**

«По объему выданных автокредитов в I полугодии 2011 года» – **51 место.**

«По объему выданных ипотечных кредитов в I полугодии 2011 года» – **60 место.**

В рейтинге «Крупнейшие потребительские банки в I полугодии 2011 года» – **87 место.**