НЕ НАДО БОЯТЬСЯ **КОНКУРЕНЦИИ**

Флюр ГАЛЛЯМОВ
Председатель правления Башкомснаббанка (Уфа)

БДМ: Флюр Фанавиевич, каждый банк существует не сам по себе, а как часть экономической системы: в стране, в регионе, в городе. Каким вы видите место своего банка в экономике Башкортостана?

Сегодня в Уфе работает более 90 банков, из них только 11 — местные, а остальные — филиалы и офисы иногородних, в том числе и иностранных кредитных организаций. Башкомснаббанк среди всех банков занимает 9 место по объему кредитов в экономику и 12-е по активам — и это хорошие позиции. Мы входим в первую пятерку банков, выдающих кредиты сельскохозяйственному сектору, а среди региональных занимаем 2 место по объему кредитов, выданных малому и среднему бизнесу. Думаю, даже эти данные уже говорят о том, что Башкомснаббанк не просто вписан в экономику республики, но и играет в ней заметную роль. Есть и другие отрасли, где мы лидируем: например, проектное финансирование организаций, строящих жилье, — здесь мы обгоняем любой банк и любой филиал, присутствующий на нашем региональном рынке.

БДМ: Это ваша специализация?

Скорее не специализация, а востребованность со стороны строителей, перспективность отрасли и дефицит «отложенных» квадратных метров. Последние три–четыре года те, кто строил, оказались в ситуации, когда их практически никто не финансировал, соответственно, мало кто и покупал жилье. И дефицит этот ощущается сегодня по всей стране. Поэтому считаю, что, в первой тройке приоритеты сейчас распределяются так: строительство, а уже потом «нефтянка» и потребительское кредитование.

Я перечислил не все наши сильные стороны. К примеру, в регионе мы — абсолютные лидеры по предоставлению гражданам электронных услуг, во всяком случае, мы «закрыли» около 90% из всех видов государственных и муниципальных услуг, включая регистрацию сделок с недвижимостью. Здесь мы используем как терминалы, так и интернет-эквайринг. Сейчас в этой области мы предоставляем подобные услуги не только в Уфе и других городах республики, но и в Москве, Нижнем Новгороде, Казани, Челябинске, Екатеринбурге, Перми... И особой конкуренции на этом поле пока не ощущаем.

БДМ: Это здорово, а как вам удалось всех обойти?

Ну, одна из причин — это профессионализм команды программистов нашего банка, без сомнения, одной из лучших в республике, хотя наш регион изначально славился своими программистами. Вы, например, знаете, что ИНН, прочно вошедший в жизнь, придумали именно в Уфе? Так что Башкортостан, можно сказать, «законодатель моды» в новых технологиях... И нет ничего удивительного, что мы стали инвестировать в это направление — и добились успеха.

Есть у нас и еще одна востребованная не только в регионе, но и в стране услуга — автоинкассация. Она востребована торговыми предприятиями, сетевыми организациями — просто очереди на нее стоят. А услуга, на первый взгляд, очень простая: наличная выручка, подлежащая

инкассированию, сразу же попадает через терминал на расчетный счет: никаких бронеавтомобилей и нервных поездок в банк.

БДМ: Судя по тому, что вы рассказали, банку есть чем похвалиться. Значит ли это, что вы чувствуете себя на рынке настолько хорошо, что вам уже не страшны никакие конкуренты?

А конкуренции вообще не надо бояться, это — нормальный рыночный фактор. Просто надо ее отслеживать и анализировать. Например, есть ниши, где нашему банку конкурировать как минимум неэффективно, — как, скажем, в кредитовании крупных монополистов. Там другие банки, другие потребности клиентов, иные возможности, низкие ставки и «длинные» деньги. А есть такие ниши, до которых крупнейшие банки если и доходят, то очень медленно, а то и вовсе их не замечают. Зато мы их быстро осваиваем. Здесь важно увидеть и понять перспективу, тогда ты можешь опередить многих своих конкурентов на рынке. Еще пример: в сегменте потребительского кредитования многие банки «проснулись» лишь в прошлом году, а мы на два–три года раньше. И эта ниша — открытая…

БДМ: То есть места хватает всем?..

…Если правильно определить приоритеты. А работы — да, всем банкам хватит, потому что деньги у нас все-таки в дефиците. Многие составляющие экономики испытывают просто хроническое недофинансирование, в том числе и модернизация, на которую нужны долгосрочные ресурсы… Да и малый бизнес не только испытывает нужду в деньгах, но, как мне кажется, до сих пор недооценен и мало изучен.

БДМ: А вы занимаетесь этим сегментом?

Не просто занимаемся, а являемся в своем регионе одним из лидеров в этом сегменте. Хотя, надо подчеркнуть, что подходим к этому вопросу очень аккуратно. Совершенно очевидно, что сегодня это направление не сможет развиваться без серьезной государственной поддержки — слишком велики риски.

БДМ: Но ведь есть же программы МСП Банка, они вас не привлекают?

Почему же, мы работаем с МСП Банком, у нас там есть лимиты, они нам дают кредиты. Но пока мы к этому виду кредитования подходим достаточно осторожно. Я уже говорил о том, что сегменту малого и среднего бизнеса нужно больше реального внимания, понимания и поддержки со стороны государства. Потому что есть отрасли и направления, до которых деньги хронически просто не доходят. Так что здесь прежде всего нужна, если хотите, философия, необходимы аналитика, нестандартные подходы и большая активность.

Организаторы:

Официальный страховщик:

Стратегический партнер:

Партнер:

ЭКСПЕРТ400
VIII ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА РОССИИ

VIII Ежегодный Форум крупного бизнеса России

ЭКСПЕРТ–400. ДОСТИЖЕНИЯ НОВОЙ РОССИИ: ГЛАВНЫЕ ПРОЕКТЫ 20–ЛЕТИЯ

Вопросы для обсуждения:

- Главные проекты прошедшего и грядущего двадцатилетий: чем гордимся и будем гордиться?
- Инструментарий промполитики: планы государства и ожидания бизнеса.
- На какую государственную поддержку можно рассчитывать при экспансии на международные рынки?
- Национальные мегапроекты как катализаторы достижений.

www.raexpert.ru

Руководитель проекта – Юлия Барыбина:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1651), e-mail: baribina@raexpert.ru

По вопросам партнерства – Юлия Гуминская:
тел.: (495) 225-34-44 (доб. 1821), e-mail: guminskaya@raexpert.ru

Реклама

БДМ: Поддержка должна идти обязательно из центра?

В центре должна разрабатываться стратегия. Что касается региональных властей, они и так делают достаточно много, чтобы бизнес на их территории развивался, потому что кровно заинтересованы в том, чтобы он был сильным, это же понятно. Но печатный станок у нас, как известно, находится в федеральном центре, и там же решаются конкретные вопросы о рефинансировании или о предоставлении дешевой (пусть даже и краткосрочной) ликвидности — например, во время кризиса. Однако решаются эти вопросы довольно медленно, так что большинство региональных банков просто вынуждено надеяться лишь на собственные силы. Мне кажется, что сегодня не хватает, во-первых, оперативности в принятии решений, во-вторых, доверия к банкам, а в-третьих, высока цена денег: кредиты для среднего и малого бизнеса, выдаваемые под 15–20% годовых, не развивают бизнес. Если эти проблемы снять, выиграют и банки, и регулятор, и страна в целом… Ведь как-то в других странах находят же варианты не «уравниловки», а справедливости. Скажем, во Франции во время кризиса всем банкам выделили по 15% от объема капитала. Суммы получились разные, но адекватные масштабам того или иного банка. Есть, наверное, и другие подходы.

> Приоритеты сейчас такие: на первом месте — строительство, и уже потом «нефтянка» и потребительское кредитование

БДМ: А чем-то вам помогает в решении всех этих проблем ваш московский филиал? Или это своего рода дань моде — ведь сейчас многие региональные банки считают необходимым иметь столичные офисы?

Нет, конечно, мода здесь ни при чем. Просто есть отрасли, которые нам интересны, но в Уфе они не представлены в необходимой мере. По столичным меркам это, наверное, средние по масштабам компании, а для нас, можно сказать, крупные. Филиал в Москве нам нужен для дела, чтобы свой бизнес развивать, видеть перспективу. Кроме того, нельзя забывать, что в столице можно лучше познакомиться и со свежими идеями, и с передовыми технологиями, не говоря уже о новых клиентах. А все это, я считаю, очень полезно для развития нашего банка, который достаточно успешно работает на финансовых рынках Башкортостана и России вот уже более 21 года.

Главным конкурентным полем станет кредитование МСБ

Владимир ДОНЩУК
Генеральный директор
ОАО «Новосибирский Муниципальный банк»

1 На региональном финансовом рынке наш банк был создан в 1994 году одним из первых и до сих пор неизменно входит в число его ведущих участников. Банк стал неотъемлемой частью деловой инфраструктуры третьего по величине города России — мы обеспечиваем потребности муниципалитета, бизнеса и населения в современных финансовых услугах.

При сегодняшней унификации продуктового портфеля вряд ли какой-либо из банков можно отнести к категории незаменимых. Тем не менее есть сферы, в которых кредитные организации традиционно занимают наиболее сильные позиции. Для нас таким направлением стал розничный бизнес. В частности, на протяжении всех последних лет банк обеспечивает высокий темп роста розничного кредитного портфеля, превосходящий среднероссийский. По итогам первой половины текущего года он составил 24,2% — при 18,4% в среднем по банковской системе страны.

Банковская розница — наиболее сложный сегмент, но за почти 19 лет работы у нас сформировалась устойчивая клиентская база, значительную часть которой составляют работники бюджетной сферы. Наши продукты конкурентоспособны и интересны для горожан, а инфраструктурная сеть — одна из самых широких — накрывает весь Новосибирск, включая отдаленные районы, что, конечно, создает для клиентов дополнительные удобства. К факторам, обеспечивающим привлекательность нашего банка, я бы отнес и его высокую деловую репутацию. Банк рос и развивался на глазах у клиентов, и при прочих равных условиях это создает большую степень доверия, чем к «пришлому» банку из другого региона с непонятным «бэкграундом».

2 Работается сложно, как и всем. Все последние годы высокий уровень конкуренции является одним из ключевых факторов, которые мы учитываем в SWOT-анализе при определении стратегии развития банка. В условиях удорожания ресурсов резервы для конкуренции на уровне ставок у кредитных организаций оказались практически исчерпаны, поэтому ▶