

PASHA BANK :

WE POSITION OURSELVES AS A DEVELOPMENT BANK



Financial Journal (FJ): Mr Akhundov, what is your evaluation on development of bank sphere of Azerbaijan? What is the role of 'PASHA Bank' OJSC in this sector as for your opinion?

Farid Akhundov, the Chairman of the Board of Directors 'PASHA Bank' OJSC: PASHA Bank stepped on the decisive stage of realization of its first program for strategic development covering 2009-2011. The task of the bank was to introduce itself as a strong financial institute, a reliable partner for its clients and to establish the image and reputation of a serious player of market that tends to build its work on long-term perspectives.

We move ahead this way successfully. We are dealing with corporate sector in Azerbaijan – small, middle and big enterprises – as well as with financial institutes in Azerbaijan and abroad; we operate actively with our treasury operations in local market. According to the summaries of 2010, I suppose, we strengthened our position on the abovementioned spheres.

The market of Azerbaijan is developing dynamically. Today we are one of the biggest 5 banks of the country. This is the great success but we still hope that the Bank will be able to strengthen its positions and its role in bank sector of Azerbaijan even

more. We see this perspective in 2011.

We notice institutional development nearly in all banks of Azerbaijan. We have been dealing with that issue closely (FJ: 2011 is the fourth year of activity of the Bank) since the day of our foundation. Within the frameworks of institutional development we have done a considerable amount of work to establish risks management system, all-round functions within the bank, fully functioning business-centres on rendering services to our clients, as well as to execute qualitative work of bank affiliates engaged in financial control, internal audit, PR and marketing.

Starting from the very first days of its activity the Bank has adopted the decision to conduct international audits, to establish serious information base on operations implemented by the Bank since its establishment. We are open to publish information about our company, we are open to market as well. We understand that the changes taking place last year and expected this year, will allow companies to increase the volume of cashless circulation. The whole bank sector of Azerbaijan expects that. We'd like the role and importance of bank sector in country economy to increase. We see a considerable role of our bank in this growth.

FJ: How much attention did the company pay to risks management? How did it manage to survive the crisis?

Farid Akhundov: PASHA Bank had been operating for less than a year when the world financial crisis started. The outcomes of this crisis were observed in our market a little later. Today we can notice the evidence that crisis is decreasing and I think 2010 will remain in bank history of Azerbaijan as the most difficult year.

As a young bank we took into consideration both positive and negative experience of other banks. It helped us to avoid mistakes and became more conservative. At the same time it did not effect our relations with clients and quality of our service. We hope that we have managed to achieve the right balance between the interest of our clients and the intentions of the Bank to found long-term relations with them.

FJ: Could you make preliminary summaries of bank activity in 2010?

Farid Akhundov: According to preliminary data the volume of bank assets in 2010 exceeded AZN 50 million; the growth compared to previous year reached 66% (+AZN 203 million).

Loan portfolio of the Bank equaled to approximately AZN 195 million and that is 1.6 times more compared to the index of 2009. As to the structure of the assets, 36% bank assets fell on the share of loan portfolio, 31% on investment portfolio, 17% on cash including balance on reserves and 15% on interbank portfolio.

Total profit of the bank in 2010 was AZN 11.7 million, incomes from interest equaled to AZN 33.8 million and that from non-interest exceeded AZN 5.2 million.

We think that 2010 was the year when the crisis finished. Taking this into consideration the bank was conducting conservative policy; it established additional reserves, insured potential loss on credits. I.e. according to the summaries of 2009 the net profit after taxation equaled to over AZN 15.4 million while in 2010 this figure comprised AZN 11.7 million. This dynamics is explained by the fact that the Bank established additional reserves exceeding



the indices of 2009 by 7 million. This pad was established due to difficult situation in 2010 since the companies, engaged in different spheres of business, postponed their investment program for the next years and tightened their budgets. Thus in 2010 the bank established a safety pad in the forms of reserve against possible losses.

Our net profit in 2010 was AZN 3.7 million less compared to 2009 due to the policy of risk-management, management of assets and the policy of conservative approach to business management. It was also related with decrease of average effective input of financing in market. From the very beginning our interests were lower than average interests in the market in general.

We believe to see growth of corporative sector in Azerbaijan in 2011 and great positive changes in the economy.

FJ: What innovations has PASHA Bank prepared to its clients?

Farid Akhundov: Innovations have firstly touched introduction of new products. We have launched a new department that renders services the clients with high profits. We have worked out new cards thanks to applying fully integrated system on serving card products that have been developed and adopted within 2 years. Today we can say that we have one of the best modern systems on management of these products.

Innovations have also touched the products related with commercial financing, financing of export to Azerbaijan from foreign states. Since last year we have been negotiating on different direction and soon we will present information on new credit lines, as well as the agreements, concluded with foreign banks on financing of importing equipment and other goods of capital character to Azerbaijan. The bank will actively be engaged in introducing those products to our clients.

Since the beginning of 2011 the bank has fully shifted to the system of based on

modern bank system. This is a constantly developing process, therefore we started, almost simultaneously, to work over extension of its opportunities. It helped us to revise active business processes and to optimize them on one hand and to optimize many other procedures on the other hand. In its turn it will help us to render quick services of high quality to our clients. We managed to realize it in short time, we showed one of the shortest time period observed in introduction of servicing modern bank system of Azerbaijan.

We are realizing many other programs in parallel as well. Many interesting service programs have been worked out. This year we aim to open our flagman business centre 'Port Baku'. Why flagman? The design of that office corresponds fully to branding policy and service conception of PASHA Bank. It will be very important event in the history of the Bank and our clients, since it will allow us to serve clients in new office with ultra modern design.

The head office of the Bank is being built. We think by the end of 2011 we will be able to inform about the results of that work.

In general much positive and good news about PASHA Bank will be spread in 2011 and our clients, as well as our society, will hear about that.

FJ: After the crisis many companies started to relate their future to international fund market. Does PASHA Bank plan to enter that market, issue Eurobonds and Euroobligations?

Farid Akhundov: We are not planning to issue Euroobligations this year but we issue loan notes for our clients in general. This year we plan to strengthen work on treasury operations. We use existing financial instruments in local market actively. Unfortunately they are restricted now by the State Committee on Obligations and notes of NBA, as well as bills of the mortgage fund. We hope that the number of

debts papers will increase in market and we are ready to play positive role here, to cooperate with State Committee on Securities and Stock Market of Baku. Through regular and planned work we try to realize our wish to make Baku the financial centre of the region.

FJ: How effective is the system of management of own assets within the Bank?

Farid Akhundov: ROA of the Bank is the highest one in Bank sphere of the country at the moment. To say we are satisfied means to exclude opportunity to develop. We are satisfied with what we achieved, but we still have a lot to do. Currently we negotiate with consultants to strengthen the system of internal audit, the processes related with risk-management, optimizing processes. I am satisfied with the dynamics of development, with the personnel, the managers, I am glad to see where and how we go. The most important is to keep the dynamics and the ardour we have had from the first day.

FJ: What directions will be under particular attention in near future?

Farid Akhundov: Special attention will be paid to corporative service, namely the demands of private sector, extension of their business, financing of import-export operations of companies. The companies of Azerbaijan consider seriously the opportunities to extend Azerbaijan and correspondingly we see our role in financing their expansion.

We also plan to continue working with banks within and beyond Azerbaijan on rendering banking services.

We also see our role in private banking as well.

FJ: How successful is cooperation of the bank with International Financial Institutions?

Farid Akhundov: We cooperate with foreign banks actively. We have been a

beneficiary of the pilot program of IFC since the beginning within the frameworks of which they assisted us in construction of corporative management system.

We cooperate with export agencies of foreign countries particularly with Hermes, German export agency. We have started to cooperate with BBTD, we keep close contact and consider the opportunities of cooperation with nearly all international organizations such as EBRD, ADB and IBD.

Here the main focus is on banks, financial institutions and investment houses we cooperate with as well.

FJ: You have told you finance export operations of local companies. Do you plan to extend your activity in the regions of the country as well?

Farid Akhundov: The strategy of the bank is directed to serve corporative segment and it does not intend to work in retail sector in common sense of word. That is why, in wide sense, we are not a universal bank. We have developed programs on opening business centres in the regions of Azerbaijan, Zagatala, and Ganja in particular, as well as in the south and northern regions. This year we will give prevalence to distance service. We are interested in prevalence of non-cash circulation in the country over cash one. In the end all bank sector of Azerbaijan will benefit from that. We are preparing our infrastructure that is to promote an opportunity to serve growing circulations of companies not only on place in regions but also via distant access. I think this sphere will open new chances in future.

FJ: Does the bank plan to work as an international bank structure?

Farid Akhundov: We present ourselves as a bank that helps development; we want to be associated with development of our country and traditions. We see an opportunity to synthesize our traditions with modern western and eastern banking practices.

We certainly want to be both modern and traditional bank and we don't see controversy between there notions. We want to be associated to our clients and society with a bank of development which helps to develop clients, the bank that does not follow immediate interests but thinks about the clients and develops long-term plans.

FJ: What kind of innovations are used in the bank currently and which ones are still to be applied in perspective?

Farid Akhundov: Innovations for us are related with products, technologies, bank policy, attitude towards the personnel. We think that our innovations are concerned with attitude of our stockholders, group and management towards our personnel.

In the long run main asset of a bank is its employees. A very serious group of young people work in our bank. They have gained great experience in short time thanks to intensive trainings.

PASHA Bank has applied technical innovations as well: as I have mentioned we have established a new bank system, new programs are being developed. First of all we talk about remote access to client service and about new products.

It is evident that a very good deal of traditional products related to deposits, current client services have been formed in the market. Our innovations are also related with work with clients' debt liabilities in fund markets. Intensifying the position of our bank, opening access to the markets of assets of Azerbaijan and other countries, we plan to hold seminars for our clients on issue of debt liabilities.

In 2010 we hold a seminar on financing of trade operations and purchasing of equipment from abroad. This year the seminar will be related to the issue of bonds.

It is not a secret that information is very important for promotion of innovations. Many companies might be unaware of the products existing in market. Our target is to help our companies to understand how to build the business correctly and correspondingly, how to use those products properly. Those products might be new for Azerbaijan but they have been existing in other countries for along time, so we intend to become a 'bridge' between the achievements beyond Azerbaijan and the demands of our clients.

It seems to me that we must think about new forms of financing the activity of Azeri companies alongside with all positive changes this year has brought us.

The Department of Compliance Control was established on January 1, 2011 in the Bank. The Department is taking care of the normative rules, their performance while executing operations and creating accounts; this in the end influences qualitative services rendered to clients.

FJ: Your first strategic program covered 2009-2011. What plans does the bank have for coming years to?



Farid Akhundov: The bank monitors and analyses its strategy every quarter. Relative meetings are held regularly. This practice will be continued in future too. Today we start to work on the new strategic plan for the next strategic year.

The new strategic program will cover 3-5 years. On some aspects of business we will try to cover 7 year period of development. We will forecast growth of bank, its development, including institutional development. I believe in future of our Bank and Azerbaijan in general.

FJ: What social projects does the bank plan to take part in?

Farid Akhundov: The policy of social responsibility is realized in the bank. Within the frameworks of this policy we see our role in support of youth, educational, sport and other programs. We also sponsored cultural programs in Azerbaijan.

Our 2011 social responsiveness programme set a course toward the three directions. Development of sport is one of the directions. Healthy population is a priority for the government. We share this position fully that is why the bank takes an active part in sport projects. We sponsored the championship on gymnastics, tournaments on golf and other kinds of sport and intend to continue to work in this sphere.

The second direction envisages participation in youth projects. We also pay great attention to education of young people. There is need in educated people in Azerbaijan. We are responsible before future generations and we need professional staff ourselves. As a representative of an employer I want to say that every year when we employ someone we notice that the circle of young people increases; they have high level of knowledge, high level of training and potentiality for development. The tendency is growing towards positive direction. Bank's participation in culture projects is another direction.

On realizing the policy of social responsibility we are guided by values and traditions of Azerbaijan we want to be associated with.

PASHA BANK :

МЫ ПОЗИЦИОНИРУЕМ СЕБЯ

КАК БАНК РАЗВИТИЯ

Financial Journal (FJ): Г-н Ахундов, как Вы оцениваете развитие банковской сферы Азербайджана и какая роль, на Ваш взгляд, принадлежит на этом рынке ОАО «PASHA Bank»?

Председатель правления ОАО «PASHA Bank» Фарид Ахундов: PASHA Bank вступил в решающий этап реализации своей первой программы стратегического развития, которая охватывает период с 2009 по 2011 годы. Задача Банка состояла в том, чтобы зарекомендовать себя как сильный финансовый институт, надежного партнера для своих клиентов, и в целом, создать имидж и репутацию серьезного игрока на рынке, который стремится выстроить свою работу с учетом долгосрочных перспектив.

Мы успешно продвигаемся по намеченному пути. Мы-Банк, который работает с корпоративным сектором в Азербайджане: как с малыми, и средними, так и с крупными предприятиями. Мы работаем с финансовыми институтами за рубежом и в пределах Азербайджана, активно выступаем с нашими казначейскими операциями на местном рынке. Считаю, что по итогам 2010 года можно говорить о том, что мы закрепили свои позиции в данных областях.

Рынок Азербайджана динамично развивается. В настоящее время, мы входим в пятерку крупнейших банков страны. Это большой успех, но мы рассчитываем, что Банк сможет закрепить свои позиции и еще более усилит свою роль в банковском секторе Азербайджана. Мы видим такую перспективу в 2011 году.

Мы также отмечаем институциональное развитие, которое наблюдается практически во всех банках Азербайджана. С дня основания Банка (FJ: 2011 год – четвертый год деятельности Банка) мы вплотную занимались данным вопросом. В рамках институционального развития нами выполнена существенная работа по созданию систем управления рисками, полноценных функций внутри банка, полноценно функционирующих центров по обслуживанию наших клиентов, проведена качественная работа подразделений банка занимающихся

финансовым контролем, внутренним аудитом, PR и маркетингом.

С первого дня своего функционирования Банк принял решение проводить международные аудиты и создать серьезную информационную базу по деятельности организации с момента ее создания. Мы открыты в плане публикации информации о себе и открыты на рынке. Мы понимаем, что многие изменения, которые происходили в прошлом году и ожидаются в этом, позволят компаниям увеличить объем безналичного оборота, на что рассчитывает весь банковский сектор Азербайджана. Хотелось бы, чтобы роль и значимость банковского сектора для всей экономики страны возросла и в этом росте мы видим существенную роль нашего Банка.

FJ: Какое внимание в компании уделялось вопросам управления рисками, насколько удалось пережить период кризиса?

Фарид Ахундов: Мировой финансовый кризис разразился менее чем через год с момента начала функционирования PASHA Bank. Последствия этого кризиса отразились на нашем рынке чуть позже. Сегодня можно ясно наблюдать картину того, как кризис идет на спад, и думаю, что 2010 год останется в истории банковского сектора Азербайджана как самый сложный.

Будучи молодым банком, мы учитывали как положительный, так и негативный опыт других банков в своей работе. Это помогло нам избежать ошибок, позволило быть более консервативными. Вместе с тем, это никоим образом не сказывалось на наших отношениях с клиентами и качестве нашего обслуживания. Мы очень надеемся, что нам удалось достичь правильного баланса между интересами наших клиентов и намерениями Банка заложить основу долгосрочных отношений с ними.

FJ: Не могли бы Вы подвести предварительные итоги деятельности банка в 2010 году?

Фарид Ахундов: По предваритель-

ным данным объемы активов Банка по итогам 2010 года достигли свыше 500 млн. манатов, а увеличение, по сравнению с предыдущим годом, составило 66% (+203 млн. манатов).

Кредитный портфель Банка составил около 195 млн. манатов, что также превышает показатель за 2009 год в 1,6 раз. Если говорить о структуре активов, то 36% активов банка приходится на долю кредитного портфеля, 31% - инвестиционного портфеля, 17% - наличных средств, включая остатки по резервам, 15% - межбанковского портфеля.

В целом, Банк завершил 2010 год с прибылью в размере 11,7 млн. манатов, процентный доход составил свыше 33,8 млн. манатов, а непроцентный – свыше 5,2 млн. манатов.

По всей видимости, 2010 – год завершающегося кризиса. Исходя из этого, в минувшем году Банк, ведя консервативную политику, создавал дополнительные резервы, страхуя потенциальные потери по кредитам. Т.е. по итогам 2009 года чистая прибыль после налогообложения составляла свыше 15,4 млн., а в 2010 году, как я отметил, она составила 11,7 млн. манатов. Такая динамика обусловлена тем, что Банк создавал дополнительные резервы, которые практически на 7 млн. превышали результаты 2009 года. Эта подушка безопасности была создана исходя из сложной ситуации 2010 года, поскольку компании, работающие в различных секторах бизнеса, переносили свои инвестиционные программы на последующие годы, ужимали бюджеты. Банк, понимая эти сложности, в 2010 году пошел на то, чтобы создать такую подушку безопасности в виде резервов на возможные потери.

Наша чистая прибыль в 2010 году была ниже, на 3,7 млн. манатов по сравнению с 2009 годом, это исходит из политики риск-менеджмента, управления активами, консервативного подхода к ведению бизнеса. Также это было связано с понижением средней эффективной ставки финансирования на рынке. В целом, наши ставки с первого дня были ниже средних ставок на рынке.

Мы верим, что в 2011 году мы увидим рост корпоративного сектора в Азербайджане и увидим большие позитивные изменения в экономике.

FJ: Какие новшества для клиентов подготовит PASHA Bank?

Фарид Ахундов: Новшества в первую очередь относятся к сфере предоставления новых продуктов. У нас начало работать подразделение, оказывающее услуги клиентам с высоким уровнем доходов, были разработаны новые карточные продукты. Появление новых карточных продуктов стало возможным благодаря внедрению полноценно интегрированной системы по обслуживанию карточных продуктов, которая разрабатывалась и адаптировалась на протяжении 2 лет. Сейчас мы смело можем заявить о том, что мы располагаем одной из лучших современных систем по управлению данными продуктами.

Новшества также касаются продуктов, связанных с торговым финансированием, финансированием экспорта из зарубежных стран в Азербайджан. С прошлого года, мы ведем переговоры по различным направлениям, и в ближайшее время будет представлена информация о новых кредитных линиях, соглашениях, которые заключались с зарубежными банками по финансированию импорта оборудования и других товаров в Азербайджан. Банк будет активно заниматься предоставлением этих продуктов нашим клиентам.

С начала 2011 года Банк полностью перешел на работу, основанную на современной банковской системе. Естественно, это постоянно развивающийся процесс, поэтому мы почти сразу же начали работать над еще большим расширением ее возможностей. Данное внедрение позволило нам, с одной стороны, произвести ревизию действующих бизнес-процессов, работать над их оптимизацией, а, с другой стороны, оптимизировать многие процедуры, что, в свою очередь, позволит нам быстрее и качественнее обслуживать наших клиентов. Хотелось бы отметить, что нам удалось сделать это за короткий срок - фактически это один из самых коротких сроков внедрения полноценной системы по обслуживанию, который наблюдался в современной банковской сфере Азербайджана.

Параллельно мы реализуем множество других интересных программ по обслуживанию клиентов. В этом году мы также рассчитываем открыть наш флагманский бизнес-центр «Порт Баку». Почему флагманский? Потому что дизайн этого офиса полностью соответствует брендинговой политике и сервисной

концепции PASHA Bank. Это будет значимое событие в жизни Банка и наших клиентов, потому что предоставит нам возможность обслуживать клиентов в новом офисе с ультрасовременным дизайном.

Идут работы по строительству головного офиса банка – мы думаем, что к концу 2011 года у нас будет возможность сообщить о результатах в этом направлении.

Хочу подчеркнуть, что в целом, в 2011 году будет много позитивных и приятных новостей от PASHA Bank, и наши клиенты, и общественность о них непременно услышат.

FJ: В посткризисный период многие связывают будущее с международным фондовым рынком. Планирует ли PASHA Bank выходить на этот рынок, выпускать еврооблигации?

Фарид Ахундов: Планов по выпуску еврооблигаций в этом году у нас нет, но выпуском долговых обязательств наших клиентов мы занимаемся. В этом году мы планируем усилить работу по казначейским операциям. Мы активно используем существующие финансовые инструменты на местном рынке. К сожалению, они ограничены пока ГКО и нотами ЦБА, а также облигациями ипотечного фонда. Рассчитываем, что количество долговых бумаг на рынке будет увеличиваться, и мы готовы играть в этом позитивную роль, сотрудничая с ГКЦБ и БФБ. Так, поступательными и планомерными усилиями мы стараемся, чтобы наша общая мечта превратиться в финансовый центр региона стала реальностью.

FJ: Насколько эффективна в Банке система управления своими активами?

Фарид Ахундов: Рентабельность активов (ROA) у Банка на данный момент самая высокая в банковской среде в стране. Говорить о том, что мы удовлетворены данным показателем, значит исключить возможность совершенствоваться. Мы довольны тем, что было проделано в данном направлении, но остается еще многое, над чем нам предстоит работать. В данный момент ведется серьезная работа с консультантами в направлении усиления системы внутреннего аудита, процессов, связанных с риск-менеджментом, оптимизацией процессов. Я доволен динамикой развития, доволен коллективом, менеджерами, доволен тем, куда и как мы движемся. Главное, чтобы та динамика и тот запал, который у нас существует с первого дня, сохранился и не угасал.

FJ: Каким направлениям в самом ближайшем будущем банк будет уделять особое внимание?

Фарид Ахундов: Особое внимание, конечно же, будет уделяться обслуживанию корпоративных единиц. Мы будем уделять внимание потребностям частного сектора, вопросам расширения их бизнеса, финансирования импортно-экспортных операций компаний. Азербайджанские компании серьезно рассматривают возможности расширения Азербайджана, соответственно мы видим свою роль в финансировании их экспансии.

Также планируем продолжить работу с банками как за рубежом, так и в Азербайджане в направлении предоставления банковских услуг.

Мы видим также свою роль в обслуживании определенного сегмента частных клиентов банка в направлении private-banking.

FJ: Насколько успешно сотрудничество банка с МФИ?

Фарид Ахундов: Мы активно сотрудничаем с зарубежными банками, с первого дня мы были бенефициарами пилотной программы МФК, в рамках которой они помогали нам построить систему корпоративного управления.

Мы сотрудничаем с экспортными агентствами зарубежных стран, в частности с германским экспортным агентством Hermes. Мы уже начали сотрудничать с ЧБТР, а также поддерживаем тесные контакты и рассматриваем возможности сотрудничества практически со всеми международными организациями, такими как ЕБРР, АБР, ИБР.

Основной фокус сотрудничества на данном этапе банки, финансовые институты, и инвестиционные дома, с которыми мы тоже активно сотрудничаем.

FJ: Вы говорили, что финансируете экспортные операции местных компаний. Планируете ли расширять свою деятельность в регионах страны?

Фарид Ахундов: Стратегия Банка направлена на обслуживание корпоративного сегмента и не предполагает работу в розничном секторе в расхожем смысле этого понятия. Поэтому, в широком смысле мы не являемся универсальным банком. У нас есть программа по открытию бизнес-центров в регионах Азербайджана – Загале, Гяндже, а также южном и северном регионах. В этом году мы больше будем отдавать предпочтение дистанционному обслуживанию. Мы заинтересованы в том, чтобы объем наличного оборота в стране уступил первенство безналичному – в конечном итоге, бенефициаром этого станет весь

банковский сектор Азербайджана. Мы уже готовим свою инфраструктуру, которая даст нам возможность обслуживать растущие обороты компаний, как на местах в регионах, так и посредством удаленного доступа. Я думаю за этим будущее.

FJ: Планирует ли банк работать как международная банковская структура?

Фарид Ахундов: Мы позиционируем себя как Банк, помогающий развитию. Мы хотим ассоциироваться с развитием страны. Мы видим возможность синтеза наших традиций с современной западной и восточной практикой ведения банковского дела.

Отвечая на Ваш вопрос, скажу да, мы хотим быть и современным, и традиционным банком, и не видим противоречия между этими понятиями. Мы хотим ассоциироваться в глазах наших клиентов и широкой общественности как банк развития, банк помогающий развитию клиентов, банк, который не преследует сиюминутных интересов, думает о клиентах и строит долгосрочные планы.

FJ: Какие инновации используются в банке и планируются к внедрению в перспективе?

Фарид Ахундов: Когда мы говорим инновации, мы подразумеваем новшества, связанные с продуктами, технологиями, с политикой банка, с отношением к персоналу. Мы считаем, что основные наши инновации касаются отношения наших акционеров, группы, менеджмента к персоналу. Ведь, в конце концов, основным активом банка являются люди, работающие в нем. У нас работает очень серьезная команда молодых людей, которые за короткое время приобрели большой опыт посредством интенсивных тренингов.

PASHA Bank также внедрил технические инновации: как я уже говорил, у нас создана новая банковская система, разрабатываются новые программы. В первую очередь речь идет о технологиях удаленного доступа обслуживания клиентов и новых продуктах.

Понятно, что на рынке сформировано очень большое количество традиционных продуктов, связанных с депозитами, текущим обслуживанием клиентов. Наши инновации также относятся к сфере работы на фондовых рынках с долговыми обязательствами клиентов. Закрепляя свою позицию как банк помогающий своим клиентам выходить на рынки капитала Азербайджана и других стран, мы планируем проведение семинара для наших клиентов, посвященно-го выпуску долговых облигаций.

В 2010 году мы уже провели семинар,



посвященный финансированию торговых операций и покупок оборудования из-за рубежа, а в этом году будем проводить семинар по поводу выпуска бондов.

Не секрет, что информация является очень важной для продвижения инноваций. Многие компании могут быть в неведении о существующих на рынке продуктах. Наша задача -помочь нашим компаниям понять, как правильно построить бизнес и, соответственно, пользоваться этими продуктами. Эти продукты могут быть инновативными для Азербайджана, но уже давно существуют за рубежом. Т.е. мы планируем быть своего рода «мостиком» между достижениями за пределами Азербайджана и потребностями наших клиентов.

Мне кажется, что со всеми позитивными изменениями, которыми начался этот год, нам нужно думать о новых формах финансирования деятельности азербайджанских компаний.

Помимо этого, с 1 января 2011 года в Банке создан Департамент Комплайенс-контроля, который следит за соблюдением ведения операций согласно нормативным актам, правилам открытия счетов, что, в конечном счете, влияет на качественное обслуживание клиентов.

FJ: Ваша первая стратегическая программа охватывала 2009-11гг. Какие ориентиры банк ставит на предстоящие годы?

Фарид Ахундов: Банк ежеквартально проводит мониторинг и анализ своей стратегии. Регулярно проводятся соответствующие собрания и встречи. Эта практика будет продолжена и в будущем. Сейчас мы начинаем работу над новым стратегическим планом на следующий период.

Новая стратегическая программа будет охватывать период от 3 до 5 лет, а по некоторым аспектам бизнеса мы постараемся охватить даже семилет-

ний период развития. Мы будем прогнозировать рост банка, его развитие, в т.ч. институциональное. Однозначно я верю в будущее нашего Банка и будущее Азербайджана.

FJ: В каких социальных проектах участвует банк?

Фарид Ахундов: В Банке реализуется политика социальной ответственности. В рамках этой политики мы видим свою роль в поддержке молодежных, образовательных, спортивных и других программ. Мы также спонсировали культурные программы в Азербайджане.

Наша программа социальной ответственности на 2011 год взяла курс в трех направлениях. Одним из направлений является развитие спорта. Здоровье нации является приоритетом для государства. Мы целиком и полностью разделяем эту позицию, поэтому банк активно участвует в спортивных проектах. Мы спонсировали чемпионат по гимнастике, турниры по гольфу и другим видам спорта, и намерены продолжать эту работу в дальнейшем.

Второе направление это участие в молодежных проектах. Образованию молодежи мы также уделяем большое внимание. Стране нужны образованные люди. У нас есть ответственность перед будущими поколениями, да и мы сами нуждаемся в хороших, профессиональных кадрах. Как работодатель хочу отметить, что с каждым годом, с каждым набором на работу мы наблюдаем, как расширяется круг молодых людей, радующих нас высоким уровнем знаний, своей подготовкой и потенциалом к развитию. И чем дальше, тем позитивнее эта тенденция. Еще одним направлением является участие Банка в культурных проектах. Претворяя в жизнь политику социальной ответственности, мы ставим во главу угла ценности и традиции Азербайджана, с которыми мы хотим, чтобы нас ассоциировали.