

**COVER STORY**

**ЕДНА ГОДИНА ПО СПЕКТАКУЛАРНО  
НАЈАВЕНАТА ИНВЕСТИЦИЈА НА  
СУБРАТА РОЈ ВО ЦУМАЈЛИЈА**

**АНАЛИЗА**

**ШТО МИСЛИ  
БИЗНИСОТ ЗА ЗАДОЛ-  
ЖИТЕЛНАТА К-15**

**ПОЛИТИКА**

**ИЗБОРИ НАЕСЕН  
НОВА КОМПЛИКАЦИЈА ЗА  
КРЕВКАТА ДЕМОКРАТИЈА!**

МАГАЗИН ЗА БИЗНИС И ПОЛИТИКА

# КАПИТАЛ...

...само идејата е капитал

член на групацијата CAPITAL MEDIA GROUP



ProCredit Bank

Банка за Вашиот бизнис!

ISSN 078-0889-2025-2-0



5319991223011

www.kapital.mk  
БРОЈ 763 ЦЕНА 100 ДЕН. | 13. ЈУНИ, 2014, ПЕТОК | ГОДИНА 15

**INTERVIEW**

## ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛОС

ГЕНЕРАЛЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР И ПРЕТСЕДАТЕЛ НА  
УПРАВНИОТ ОДБОР НА СТОПАНСКА БАНКА АД СКОПЈЕ

## 70 ГОДИНИ ИНОВАЦИИ И ЛИДЕРСТВО ВО БАНКАРСТВОТО



## ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛОС

ГЕНЕРАЛЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР И ПРЕТСЕДАТЕЛ НА  
УПРАВНИОТ ОДБОР НА СТОПАНСКА БАНКА АД СКОПЈЕ

# 70 ГОДИНИ И ИНОВАЦИИ И ЛИДЕРСТВО ВО БАНКАРСТВОТО

Стопанска банка АД Скопје со години е меѓу најголемите банки во Македонија и иако постои веќе 70 години, сепак успева да го одржи чекорот и пионерскиот дух кога станува збор за воведување на иновации, нови технологии, производи и услуги во работењето. Со првиот човек на Стопанска банка Диомидис Николетопулос разговаравме за сите иновации кои ќе следат од Стопанска банка за најавениот кредитен раст, за кредитите за фирмите и за сите нови производи и услуги кои ќе следат од банката во наредниот период.

пишува:

Биљана Здравковска Стојчевска  
biljana.zdravkovska@kapital.mk

**М**инатата година ја завршивте со значителен раст на приходите и добивката, годинава според билансите од првиот квартал тој тренд продолжува. На што се должат овие резултати? Како што е познато, Стопанска банка со години наназад остварува позитивни резултати. 2013 година беше особено успешна во тој поглед, при што Банката ја зголеми профитабилноста за 25% во споредба со 2012 година. Овој тренд секако продолжува. Прогнозите за 2014 година се позитивни и веќе во првиот квартал на 2014 година банката објави добивка од 7 милиони евра, ниво на профитабилност кое сметам дека е највисоко досега, не само за Банката, туку и за банкарскиот сектор. Не постои некој таен рецепт за постигнување на овие резултати. Имено, зад ова стојат години на вложен труд и напорна работа кои резултирале во создавање на значителни и добро структурирани портфолија на депозити и кредити; систематски напори за унапредување на нивото на нашите услуги и производи; прудентна, внимателна и темелна анализа на сите нови кредитни барања и во исто време детално следење на постојните кредитни пласмани, како и ефективното управување со проблематичните пласмани.

Дополнително, рационализацијата која се прави на трошоците на изворите на финансирање на Банката, константната поддршка на оперативното работење со нови системи и модерна технологија, ефективното управување со трошоците и секако, најважно, лојалноста и придонесот на менаџерскиот тим и сите вработени се носечки столбови на успешното работење на Банката сите овие години.

► Дали се остваруваат прогнозите за подобрена бизнис клима годинава и како Стопанска банка дејствува во таа насока?

Без сомневање, подобрувањето на бизнис климата е и мора да остане континуирана, одржлива и цел на напорите на сите клучни фактори во државата и економијата. Ние, како голема банка, веруваме дека имаме одговорност да дадеме свој придонес во тоа, примарно бидејќи тоа е во наш интерес и во интерес на бизнис секторот и општеството во целина, кои во најголем дел се и наши клиенти.

Сведоци сме на постојани напори на државните институции за подобрување на бизнис климата. Секако, има резултати, има уште многу да се направи, но потребно е време за сето тоа. Од наша страна, веруваме дека е очигледно за бизнис заедницата и домаќинствата дека Банката е многу активна во пристапување кон клиенти, прием, анализа и одобрување на голем број нови кредитни барања со што преку исплатите на овие кредити вбригуваме свеж капитал за поддршка на нивните потреби и значително придонесуваме кон подобрување на бизнис климата, но и значајно придонесуваме кон создавање на услови за подобри перспективи во блиска иднина.

- За 2013 година имавте раст на кредитирањето од околу 6%. Колку промените во задолжителните резерви и начинот на аукција на благјачките записи, донесени кон крајот на ланската година, влијаеја врз кредитната активност на Стопанска банка во првата половина од 2014? Колкав кредитен раст може да очекувате за 2014?

Стопанска банка во 2013 година имаше раст на кредитирањето од 6,1% што е на линија со растот постигнат на ниво на банкарскиот сектор. Примарна цел на секоја банка е да обезбеди баланс во растот на средствата кои ги прибира и средствата кои ги гласира преку кредитната активност во рамки на прифатливо ниво на апетит за ризик.

НБРМ во последните неколку години презеде повеќе мерки кои одеа во полза на понатамошно зголемување на кредитната активност, што е секако добредојдено и позитивно прифатено од банкарскиот сектор. За една од тие мерки, промената во начинот на аукција на благјачки записи на НБРМ може да се каже дека, сепак, не влијаеше значително врз кредитната



### Ќе ги едуцираме претприемачите да прават реални бизнис планови

Стопанска банка е подготвена за натамошно јакнење на корпоративното кредитирање до степен до кој компаниите ги разбираат и прифаќаат неопходните предуслови за ова. Затоа, еден од клучните приоритети за нас е да ги „едуцираме“ на некој начин претприемачите и менаџерите на компаниите како навистина добрите и перспективни идеи може да ги „преведат“ во реални бизнис планови, планови кои кредитните тела на банките ќе ги прифатат и имплементираат како што се предвидени.

активност на Стопанска банка, бидејќи оваа промена наметна лимити на максималниот износ на благјачки записи издадени од НБРМ во кој една банка може да инвестира, базирани на „потенцијалната ликвидност“, со која Стопанска банка секако располагаше и пред промената. Во однос на кредитниот раст од 2014 година, би рекол, и тоа не само според податоците од првите 5 месеци, туку и генерално дека трендот е воспоставен и дека порастот ќе биде поголем од првичната прогноза. Јас лично сум голем оптимист дека оваа година

целиот банкарски сектор ќе биде поактивен. Од аспект на Стопанска банка верувам дека ќе имаме многу успешна година со раст на кредитното портфолио и продолжување на поддршката на нашите клиенти на долгорочни основи.

-Она што најмногу ги интересира нашите читатели е кредитниот раст кај бизнис секторот -тој на ниво на банкарски сектор се уште заостанува зад растот на кредитирањето кај населението. Каква е динамиката на кредитирањето на фирми кај Стопанска банка изминатиот период?

Кредитната активност во делот на финансирањето на компаниите опфаќа 60% од целокупната кредитна активност на банките. Сепак, во некои случаи банките полесно одобруваат кредитни пласмани на физички отколку на правни лица за што постојат очигледни (и не толку очигледни) причини.

На пример, полесно и поедноставно е да се одобри станбен кредит ако постојат основни критериуми како предуслов (расположливи примања, прифатлив сооднос помеѓу примањата и задолженоста, соодветна вредност

на имотот понуден како обезбедување) бидејќи овој тип на кредитирање нуди можност за диверзификација на ризикот, можност да се изгради обезбедено портфолио и да се инвестира во долгорочна соработка со клиентот.

Дефинитивно, критериумите за одобрување на кредити за компании се различни и постојат бројни параметри кои мора да се земат во предвид пред да се одобри одредено кредитно барање. Сепак, Стопанска банка е подготвена за натамошно јакнење на корпоративното кредитирање до степен до кој компаниите ги разбираат и прифаќаат неопходните предуслови за ова. Затоа, еден од клучните приоритети за нас е да ги „едуцираме“ на некој начин претприемачите и менаџерите на компаниите како навистина добрите и перспективни идеи може да ги „преведат“ во реални бизнис планови, планови кои кредитните тела на банките ќе ги прифатат и имплементираат како што се предвидени.

-Каква е структурата на одобрени кредити за бизниси, кои сектори доминираат во кредитирањето? Стопанска банка како една од водечките банки во земјата нуди поддршка за сите сектори во економијата, поддржувајќи ги во исто време потребите за обртен капитал и за инвестиции. Основните водилки на нашата кредитна активност се истата да обезбеди: зголемена конкурентност и на домашниот и на странскиот пазар, производи со додадена вредност, одржлив раст на бизнисите и нови работни места. Со постигнување на овие услови, домашниот БДП забрзано ќе расте, сервисирањето на кредитите ќе биде без проблеми и ќе се остварат услови за натамошен пораст и на кредитирањето на население.

-Колку Стопанска банка има пракса за влегување во проектно финансирање на бизнисите, односно колку проектни финансирања се случуваат просечно годишно?

Стопанска банка ги поддржува сите добри проекти. За проектното финансирање се следи сеопфатна анализа, методологија која овозможува прецизна трансформација на идејата или физибилити студијата во реалност. За време на процесот, банката и инвеститорот или позајмувачот треба да постигнат договор за сите клучни параметри кои се неопходни за материјализација на проектот (цел, очекувани придобивки, износи, траење, извори на отплата и сл.). Во рамки на овој пристап кој обезбедува во исто време можност за остварување и одржливост на проектот, Банката финансира над 30-40 проекти годишно.

-Каква е состојбата со лошите пласмани, дали се забележува тренд на нивно намалување?

Најпрво, мора да кажеме дека и покрај значителните предизвици и потешкотии со кои се соочи реалниот сектор како резултат на глобалната

### Прашање на време е кога бројот на банки ќе се намали

► Сметате ли дека на домашниот пазар 16 банки се премногу за неговата големина? Можни ли се преземања и спојувања во периодот што следи?

Точно е дека бројот на постоечки банки, во однос на големината на економијата, е голем и логично постојат насоки и ставови дека е прашање на време кога овој број ќе се намали. Постојат некои објективни критериуми и „критична маса“ кои одлучуваат за одржливоста на некој ентитет на долг рок, вклучително и за една банка - на пример можноста да се создаде економија од обем, специјализација за одредени пазарни сегменти, потенцијална профитабилност и сл. Сепак, само акционерите и менаџментот на банките треба да знаат дали е возможно да се постигне очекуваниот раст и оттука профитабилноста со цел таа банка да се смета за одржлива, а во меѓувреме да се продолжи со процесот на неопходни инвестиции или покривање загуби, со очекување дека ќе се покријат од остварената профитабилност во наредниот период.

Во секој случај, предуслов за преземања или спојувања и со тоа рационализација на бројот на банки на пазарот, секако е постоењето на неопходниот апетит кај потенцијалните инвеститори за влез на пазарот и понудата на цена која ќе биде во склад со перспективите и очекувањата за банките, предмет на разгледување, и секако перспективите и очекувањата за економијата во целина.

економска криза во изминатите години, просечната стапка на нефункционални кредити на ниво на банкарскиот сектор остана на ниво кое се смета за прифатливо и со кое може да се управува. Тоа не е случај со многу други земји кои се соочија со ниво на нефункционални кредити далеку повисоко од нивото од околу 11-12%, кое го имаме кај нас. Дотолку повеќе, покриеноста на нефункционалните кредити со резерваците е исклучително високо (скоро 100%) и е далеку над земјите од соседството, што е потврда дека домашниот банкарски сектор е сигурен и стабилен со капацитет да ги апсорбира сите потенцијални загуби од нефункционалното портфолио. Се разбира, тоа ниво на резервации е скапо и за да обезбедиме

## 24 ИНТЕРВЈУ

## Воведуваме иновации во продажба преку телефон и Интернет

Можам да највам иновација во делот на продажба на производи за население преку телефон и преку Интернет што ќе отвори нов канал за нашите клиенти и во целост ќе го подобри нивното банкарско искуство. На врв на сето ова, во нашиот напор да составиме пакет на додадени вредности за нашите клиенти приматели на плата во процес сме на воспоставување опција клиентите да можат да закажат средба со советник на тема кредитирање или штедење во филијала и термин кои најдобро му одговараат на клиентот. Рамка 3 со фото Тоа што наскоро ќе го откриеме е прославата на нашата 70 годишнина која ќе повлече многу новитети, но и ќе ги вклучи сите граѓани во една великодушна хуманитарна акција.



понатамошен раст на кредитирањето, што е секако еден од нашите врвни приоритети, ќе продолжиме со нашите напори да не се дозволи генерирање на нови нефункционални кредити, понатаму да се унапреди наплатата на постојните нефункционални кредити и соодветно балансирање на трошоците за резервации во согласност со регулативата на НБРМ и меѓународните стандарди. Во однос на трендот на нефункционални кредити, во првиот квартал од 2014 година тие бележат пад од 0,4 процентни поени и се сведуваат на ниво од 11,1%. Дали овој тренд ќе продолжи или не во овој момент е тешко да се предвиди, но најмалку што можам да кажам е дека оваа година не треба да очекуваме тренд на влошување како што се случи во 2013 година.

► Дали Стопанска банка подготвува нови иновативни производи и услуги во блиска иднина?

Стопанска банка успева да биде лидер во банкарскиот сектор со иновативни банкарски услуги веќе 70 години и можам да кажам дека остануваме посветени па дури и обврзани поради нашето наследство да продолжиме да иновираме и да ја подобруваме услугата што ја нудиме во полза на сите засегнати страни. Почетокот на нашата 70 годишнина го одбележавме со отворање на i-bank store, концептуална банка од иднината, каде го интегриравме концептот дека

во иднина мноштвото банкарски услуги ќе бидат достапни 24/7, online и надвор од физичките локации на Банката. Исто така, во оваа концепт филијала демонстрираме дека иднината ќе мора да биде фокусирана на одржливоста на нашата околина, нешто за што ние, како општествено одговорен ентитет, мора да работиме уште повеќе со цел да ја поттикнеме и заедницата на соодветна акција.

Што се однесува на иновација кај производите и услугите, Стопанска банка неодамна откри дека е прва во широкиот CEMEA регион во имплементацијата на VCAS 3D Secure платформа која овозможува најбезбедни e-commerce трансакции исклучиво со VISA и MasterCard платежните картички издадени од Стопанска банка. Банката поради ова доби признание од VISA и се надеваме дека клиентите исто така ќе го ценат вложениот труд кој беше целосно насочен кон нивна зголемена безбедност во се поактивниот online свет без никакви дополнителни трошоци за нив.

Исто така, воведовме неколку нови карактеристики на нашите најатрактивни производи. Така, потрошувачкиот кредит без обезбедување е достапен за исплата за само 30 минути од поднесување на барањето (што е уникатна можност на пазарот особено за голема банка). Постојано ги подобруваме функционалностите на мобилната

апликација, на e-banking платформата и со тоа го прошируваме полето во кое клиентите може да ги користат и да добиваат поголема вредност од нив. Исто така, можам да највам иновација во делот на продажба на производи за население преку телефон и преку интернет што ќе отвори нов канал за нашите клиенти и во целост ќе го подобри нивното банкарско искуство. На врв на сето ова, во нашиот напор да составиме пакет на додадени вредности за нашите клиенти приматели на плата во процес сме на воспоставување опција клиентите да можат да закажат средба со советник на тема кредитирање или штедење во филијала и термин кои најдобро му одговараат на клиентот. Тоа што наскоро ќе го откриеме е прославата на нашата 70 годишнина која ќе повлече многу новитети, но и ќе ги вклучи сите граѓани во една великодушна хуманитарна акција. Горд сум што можам да кажам дека сите наши иновативни услуги, постојаното подобрување на нашата достапност и зголемената активност на терен резултира во соработка со поголемиот дел од населението и компаниите на пазарот. Остануваме на линија со нивните потреби, нивните очекувања и аспирации. А покрај сето ова, не смееме да ја забораваме нашата најголема предност а тоа е знаењето и поддршката што ги добиваме од NBG, најголемата банкарска групација во ЈИЕ.