



**INTERVIEW**

# ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛОС

ГЕНЕРАЛЕН ИЗВРШЕН ДИРЕКТОР И ПРЕТСЕДАТЕЛ  
НА УО НА СТОПАНСКА БАНКА АД - СКОПЈЕ

---

## **СИЛНА И ОДРЖЛИВА ПРОФИТА- БИЛНОСТ ВО КОРИСТ НА СИТЕ**

За Стопанска банка е важно стремежот кон повисоки профити да биде поставен на правилен начин, при што ќе им биде од корист не само на акционерите, туку и на целата заедница. Оттука, за нас е значајно Банката да има силна и одржлива профитабилност која ќе поттикне позитивни ефекти врз целата економија и ќе претставува нов импулс кон севкупен просперитет

---

## 18 ИНТЕРВЈУ

# И

И во услови на политичката криза и намалена економска активност на бизнис секторот, банкарскиот сектор во Македонија покажува стабилност и раст на приходите и добивките. Најголемата банка во земјава според остварени приходи, Стопанска банка – АД Скопје за првите шест месеци има пораст на нето приходите од камати и провизии за 4,1%, на 36,1 милион евра, како и чиста добивка од безмалку 20 милиони евра, што е за 10% повеќе од истиот период лани. Разговаравме со генералниот извршен директор г-н Диомидис Николетопулос околу моменталната позиција на Банката на пазарот, како и за нејзините планови за иден раст и развој. Го прашавме и за генерална оценка за состојбата и перспективите на банкарскиот сектор во Македонија, кој што како и сите бизнис сектори, е под влијание на она што се случува на политички план.

**► Господине Николетопулос, Стопанска банка Скопје првата половина година ја заврши со добри резултати и највисок профит во целиот банкарски сектор. На што се должат овие резултати? Како работеше Банката овој период?**

Особена гордост и задоволство ми претставува што Стопанска банка уште динамично продолжува да се движи по својот повеќегодишен успешен правец притоа остварувајќи највисок профит во банкарскиот сектор во земјава за првите 6 месеци од 2016 година. Без двоумење, профитабилноста е двигател кој ги насочува фирмите напред, поставувајќи повисоки цели секој следен период. Во исто време, подеднакво важно е и стремежот кон повисоки профити да биде поставен на правилен начин, при што ќе им биде од корист не само на акционерите, туку и на целата заедница. Оттука, за нас е значајно Стопанска банка да има силна и одржлива профитабилност која ќе поттикне позитивни ефекти врз целата економија и ќе претставува нов импулс кон севкупен просперитет.

Како што имам посочено во повеќе наврати, овој успех не е случаен, туку напротив, резултат е на сериозни, долгорочни напори со јасна стратегија за зајакнување на главните столбови на нашето работење, поточно, унапредување на добрата репутација и брендот на Банката, одржување на квалитетот на кадарот на максимално високо ниво, употреба на достапните средства на оптимален начин,

примена на најефективни методологии за управување со ризикот и рационализација на оперативните трошоци. Оваа стратегија на континуитет се применува врз сите наши дневни активности преку бизнис модел кој во центарот на вниманието го става клиентот, преку способен и високо професионален кадар и преку портфолио на производи и услуги кои ги имаат предвид потребите и очекувањата на клиентите. Конзистентниот и долгорочен однос кој го имаме развиено значително ја зајакнува довербата и почитта помеѓу Стопанска банка и своите клиенти, што пак е клучно за успехот на Банката.

**► Македонија повеќе од една година се соочува со политичка криза. Како оваа неизвесност тоа се одразува врз банкарскиот систем и врз Стопанска банка Скопје?**

Несомнено, во сите земји и на сите пазари, постоењето на стабилна и соодветна (од аспект на бизнисот) политичка атмосфера е клучна за развој на претприемачкиот дух, што од друга страна им дава поттик на економскиот развој и добросостојбата на граѓаните. Секако, политичката несигурност, со која земјата се соочува во изминатиот период има свои негативни ефекти, кои се покажуваат и во јавно достапните статистики.

Конкретно за банкарскиот сектор, би рекол дека како резултат на политичката криза се појавува намалена побарувачка за кредити, посебно во нови продуктивни инвестиции, а и скептицизам кај дел од населението во врска со депозитите. Стопанска банка, како и сите други, се соочи со овие ситуации посебно во вториот квартал од годината, сепак, би нагласиле дека нашите главни столбови на стабилноста и ефикасноста се воспоставени на здрава подлога што ни дава можност да одговориме на предизвиците од непредвидливото опкружување на ефективен начин. Се надеваме дека во претстојниот период политичкиот систем ќе создаде најдобри можни услови за да ни дозволи нам и на другите банки што поголем простор за органски раст и во депозитите и во кредитирањето.

**► Последните податоци од Народната банка покажуваат забавување на кредитната активност, особено**

**кредитирањето на фирмите. Какви се Вашите согледувања, зошто банките се воздржуваат од кредитирање на фирмите? Каде ги гледате најголемите ризици да ги кредитирате фирмите?**

Кредитниот раст, посебно во корпоративниот сектор, е поврзан со повеќе фактори кои се двигатели на економскиот раст на државата, а како најзначајни се потрошувачката и развојот на продуктивни (производствени) капацитети. Овие два фактори се во корелација со

нивото на доверба на потрошувачите, трендот на цената на чиниње на средствата, како и на цените на потрошувачките добра и конкурентноста која произлегува од инфраструктурниот развој на земјата. Банкарската поддршка за корпоративниот сектор е чувствителна тема подолго време затоа што некои веруваат дека банките не одобруваат кредити за компаниите на лесен начин, дека избегнуваат ризици, како впрочем да не сакаат да си ја работат работата и притоа да си ги зголемуваат профитите. Очигледно, овој тип на аргумент е нереален затоа што процентот на средства кои банките ги имаат пласирано во различни видови на кредити е доста висок. Видете, слободната



**Стопанска банка многу наскоро ќе ја воведо бизнис кредитната алатка „факторинг“ - вистински факторинг сервис поддржан од специфично изградени системи и искусен кадар, кои веруваме ќе отворат нов потенцијал и поголема флексибилност за компаниите, односно, ќе им помогне подобро да го организираат и да го управуваат готовинскиот тек.**

ликвидност на целиот банкарски сектор не е неограничена и банките немаат дополнителни ликвидни извори на средства, настрана од домашните депозити. Сепак, сосема е нормално, бизнисите и населението да бараат банките да бидат пофлексибилни и попустливи во процесот на одобрување на кредити, а од друга страна банките ефективно да се справуваат со кредитните ризици, на начин што ќе ги заштитат средствата на депонентите и на акционерите.

Што се однесува до корпоративниот ризик, единствено што можам да дадам е општ одговор дека, секогаш, не само сега, големите ризици се поврзани со општите услови, перформансот и конкурентноста на економијата врз кои влијаат бројни економски, политички и други фактори локално и глобално. На секојдневно ниво, ризикот се зголемува значајно кога кредити се одобруваат надвор од



прифатливата рамка за кредитен ризик, или кога не се употребуваат кредитите на начин и за целта за која се одобрени од страна на банките, а од друга страна банките да не се во можност ефективно да го следат прогресот и перспективите на компаниите и неможности навремено и ефективно да реагираат кога е потребно. Дополнително, ризиците околу соодветноста на сопственоста врз имотот што се остава како залог како и соодветните постапки за негова евентуална ликвидација можат значително да влијаат врз одобрувањето на кредити затоа што бројни ситуации произлегуваат од различните извори и вклучените институции.

► **Колку бизнисмените може да очекуваат нови кредити од Стопанска банка Скопје и какви кредити и проекти може да се најдат во кредитното портфолио на Банката во иднина?**

Кредитната активност се темели на некои фундаментални принципи и системскиот пристап на банките секогаш треба да ги зема во предвид квалитативните и квантитативните критериуми, како што се соодветноста и адекватноста на менаџментот, маркетинг и продажните стратегии, конкурентноста, историските финансиски резултати, кредитната историја и сл. Способноста и подготвеноста на корпорациите да ги исполнат овие критериуми, прилагодувајќи го соодветно својот бизнис модел е всушност тоа што е потребно да се направи од нивна страна не само за полесен пристап до банкарските кредити, туку уште позначајно за оптимално зголемување на шансите за успешен и

профитабилен бизнис во иднина. Стопанска банка е секогаш подготвена да ги поддржи компаниите од сите сегменти и индустрии, со прилагодени производи и услуги кои се соодветни за секој различен тип на економска дејност. За нас секој клиент е уникатен, без разлика на големината и природата на бизнисот. Пристапноста до кредитите е секогаш тука за сите бизнисмени и најчесто заедничкиот резултат одраз на соодветната проценка и на моделот на соработка. Оттука, големината и типовите на кредити кои може да се одобрат во пазарното опкружување соодветствува со взаемно проценетите одржливи перспективи. Од друга страна, кога компаниите поради разни причини се соочуваат со потешкотии во редовно сервисирање на обврските, Банката има воспоставено механизми и методологии за прилагодување соодветно на типот на кредит и на тој начин им помага на компаниите да ги надминат проблемите со одржување на ликвидноста.

Во таа смисла, Стопанска банка многу наскоро ќе ја воведо бизнис кредитната алатка „факторинг“, вистински факторинг сервис поддржан од специфично изградени системи и искусен кадар, кои веруваме ќе отвораат нов потенцијал и поголема флексибилност за компаниите – ќе им помогне подобро да го организираат и да го управуваат готовинскиот тек и да можат на тој начин поефективно да ја спроведуваат својата бизнис стратегија.

► **Во изминатите неколку месеци во екот на политичката криза, многу граѓани одлучија да ги повлечат своите депозити од банките. Имаше**

**повлекување на депозитите на граѓаните од банките. Каква е ситуацијата во Стопанска банка Скопје, имаше ли големи повлекувања на депозити и како е сега?**

Како што е веќе познато, речиси секоја година банкарскиот сектор во целост се соочува со различни предизвици кои придонесуваат за временски повлекувања на депозитите. Политичката криза неодамна се одрази врз целиот сектор, вклучително и кај Стопанска банка, меѓутоа согласно нашите пресметки, кај нас ефектот беше помал во споредба со другите банки. Повлекувањето на депозитите почна во април 2016, во помал број кај пазарно чувствителни клиенти (корпоративни и население). Високата ликвидност, соодветно снабдените сефови и искусниот кадар придонесе Банката веднаш да одговори на барањата на клиентите на ефикасен начин. Вредно е да се напомене, дека трендот на враќање на депозитите почна за време на летниот период и уверени сме дека сите повлечени депозити ќе бидат вратени затоа што кризата не е поврзана со економски или бизнис фактори, а и клиентите сè повеќе разбираат, знаат и на крајот на денот носат вистински одлуки.

► **Каква е состојбата со лошите и нефункционални кредити на ниво на банкарски систем и во Стопанска банка Скопје? Дали во изминатив период се забележува отежнато враќање на кредитите од страна на фирмите?**

И покрај бројните предизвици поради нестабилното опкружување (дома, во



Се надеваме дека во претстојниот период политичкиот систем ќе создаде најдобри можни услови за да ни дозволи нам и на другите банки што поголем простор за органски раст и во депозитите и во кредитирањето

регионот и глобално) при анализа на нефункционалните кредити, можеме да заклучиме дека домашниот банкарски систем има докажана истрајност во споредба со земјите од регионот. Во последните 3 години нивото на нефункционални кредити се движеше во рамки на 11-12%. Во склад со неодамна усвоените регулативи од НБРМ, заклучно со јуни 2016 нивото на целиот сектор се намали

приближно на 7.5%. Сите овие години, ние во Стопанска банка посветуваме посебно внимание на меѓународните банкарски стандарди и практики. Како резултат на тоа, целокупното ниво на нефункционални кредити на Стопанска банка е под просекот на секторот.

► Стопанска банка Скопје во изминатиот период воведо многу иновативни производи и услуги



Некои веруваат дека банките не одобруваат кредити за компаниите на лесен начин, дека избегнуваат ризици, како впрочем да не сакаат да си ја работат работата и притоа да си ги зголемуваат профитите. Очигледно, овој тип на аргумент е нереален затоа што процентот на средства кои банките ги имаат пласирани во различни видови на кредити е доста висок.

за населението со цел услугите и производите да станат подостапни до клиентите. На што ќе биде ставен фокусот во иднина?

Делумно, успехот на една компанија треба да се мери во нејзината можност да се прилагоди со новите текови и не само да ги прифати туку и да ги антиципира очекувањата на клиентите во своето поле на делување. Па така, Стопанска банка АД – Скопје постојано се прилагодува во сегментот со населението со производи и услуги кои може да им дадат поддршка на клиентите преку понуда на поголем избор и флексибилност значајни за секојдневието. Едни од најочигледните се промените кај масовно употребувани производи – картичките кои од минатата година станаа бесконтактни, претходно посебно ги обезбедивме со највисоки стандарди за електронски плаќања ширум светот, а сега се и со нов освежен дизајн и секако со постојано актуелни и нови понуди.

Алтернативните канали се исто така динамична категорија и годишно преку нив објавуваме новитети и функционалности на кои клиентите лесно се прилагодуваат. За бизнис како нашиот, дополнително е значајна достапноста, па така со TeleSales услугата која е достапна 24/7, клиентите може да аплицираат преку телефон за кој било банкарски производ и истиот веднаш влегува во постапка на процесирање.

Полето за интеракција со клиентите ни е значително зголемено и преку социјалните медиуми каде клиентите знаат да ни упатат и конструктивна критика која ни е основ за подборување на работењето и локално и генерално. Секако овој канал има огромен потенцијал за операционализација во иднина, на што веќе интензивно работиме. Од друга страна, Банката иновативноста ја изразува и преку правилната сегментација и приближување на производите и услугите до потребите на секоја категорија на клиенти. Оваа година, во фокусот ни се младите за кои го формиравме ТОПСИ како платформа за клиенти од 18 до 28



години. Иако оваа целна група е многу разновидна и има различни амбиции, планови и очекувања од една финансиска институција како Стопанска банка, се обидовме да создадеме платформа преку која не само што ќе имаат пристап до основните банкарски услуги и производи, туку ќе добијат можност да се едуцираат, да се изразат креативно, да се забавуваат и да добијат промотивни попусти кај дел од нашите трговци - партнери. ТОПСИ е своевиден начин Банката да запознае еден сегмент на прогресивни клиенти на кои се потпира иднината, начин да научиме повеќе што ќе им биде потребно, многу наскоро како и подалеку во иднината. ТОПСИ веруваме дека ќе помогне во процесот на прераснување во Банка од иднината.

► **Последниве 12 месеци бевте актуелни и со кампањата “Вози право, вози здраво”, во рамки на која беше изграден првиот велосипедски сообраќаен полигон за деца. Која беше идејата и пораката зад овој проект?**

Знаете, општествено одговорните активности се веќе неразвоен дел од нашето работење, до тој степен што на секое ниво на менаџмент се размислува и делува на тој начин. Благодарение на таквата поставеност, проектот „Вози право, вози здраво“ произлезе како идеја од нашите вработени и прерасна во еден комплетен проектен ангажман со кој сме исклучително горди и задоволни, посебно затоа што наиде и на одобрување и препознавање

од страна на заедницата. Имено, голем дел од нашите вработени доаѓаат со велосипед на работа, преферираат да бидат физички активни, но и да ја заштитат животната средина. Како благодарност и дополнителен поттик, Банката пред сите свои филијали поставува паркинзи за велосипеди, кои не само што ги користат вработените туку се повеќе и нашите клиенти. Ја зголемуваме свесноста за алтернативните форми за транспорт, за влијанието на спортот врз развојот на децата и перспективите кои ги нудат овие превозни средства.

На тој начин, ја заокружуваме еколошката цел која ја започнавме со развојот и воведувањето на алтернативните канали за банкарски услуги кои на клиентите им нудат можност да реализираат трансакции без да доаѓаат во филијалите, односно без да трошат време, пари и дополнителни ресурси.

На “Вози право, вози здраво” имаше и многу забава, насмевки и позитивни реакции, а со отворањето на Велосипедскиот едукативен полигон, градот Скопје се збогати со една нова содржина за деца која во неколкуте месеци колку што постои веќе стана референтна точка за сите родители со деца кои учат велосипед, ролерки, тротинет и сл. По добивање на ваква позитивна реакција Банката секако безрезервно ќе продолжи да ја поддржува заедницата со слични интересни, нови одржливи содржини со долгорочен ефект. Затоа одлучивме и годинава да го повториме „Вози право, вози здраво“ минатиот викенд на задоволство и на нашите вработени и заедницата.

Банката во текот на целата година ги поддржува проектите осмислени од заедницата - традиционални и нови настани од културата, уметноста, спортот и сл. За жал, оваа година бевме сведоци и на природни катастрофи кои однесоа и човечки животи и кои предизвикаа огромна материјална штета. Банката одлучи веднаш да одвои значителна сума за помош на лицата погодени од катастрофалните поплави преку двократна донација на храна, опрема, хигиенски средства, покуќнина, постелнина и други неопходни материјали преку Црвениот крст, ги вклучи вработените во директна помош, а за семејствата со жртви обезбеди и неповратна финансиска помош. Во вакви услови примарни се хуманоста и емпатијата кои ги имаме втемелено во нашето работење.

► **Каква година очекувате да биде 2016 за Банката и за банкарскиот сектор во Македонија? Каде ги гледате најголемите ризици?**

Финансиските резултати до јуни 2016 беа објавени од страна на сите банки и логично е да очекуваме да се задржи ова ниво на перформанс и во втората половина на годината. Во поглед на ризиците, тоа е впрочем во сржта на нашата работа - соодветно и ефективно управување со сите ризици во банкарството. Во случајот со Стопанска банка, 2016 е историски најдобра по сите параметри, надминувајќи ги дури и очекувањата на акционерите, што е многу позитивна порака за клиентите, вработените, економијата и општеството во целина. ■■■