

COVER STORY

**ЗОШТО МАКЕДОНСКИТЕ
БИЗНИСМЕНИ ОДАТ
ДА ПРАВАТ БИЗНИС
ВО СРБИЈА?!**

EXCLUSIVE

ГУНТЕР ОТЕНДОРФЕР
ГЛАВЕН ТЕХНИЧКИ ДИРЕКТОР НА ТЕЛЕКОМ АВСТРИЈА
**КОРИСНИЦИТЕ ГИ САКААТ
НАЈИНОВАТИВНИТЕ ОПЕРАТОРИ**

ПОЛИТИКА

**ЗОШТО АХМЕТИ НЕ СПИЕ
МИРНО, ИАКО АРИФИ
НЕ МОЖЕ ДА НАПРАВИ
„ДУИ НАРОДНА“?**

МАГАЗИН ЗА БИЗНИС И ПОЛИТИКА

КАПИТАЛ...

...само идејата е капитал, сè друго е кредит. Магацинот е издаван од групацијата CAPITAL MEDIA GROUP

www.kapital.mk
БРОЈ 789 ЦЕНА 100 ДЕН. | 12. ДЕКЕМВРИ, 2014. ПЕТОК | ГОДИНА 16

INTERVIEW

ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛУС

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

СТОПАНСКА БАНКА АД СКОПЈЕ

70 ГОДИНИ БРЕНД НА ВАША СТРАНА



ДИОМИДИС НИКОЛЕТОПУЛУС

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

СТОПАНСКА БАНКА АД СКОПЈЕ

70 ГОДИНИ БРЕНД НА ВАША СТРАНА

“Во годината кога Стопанска банка прославува 70 години од своето постоење, бележиме и историски најдобри резултати во однос на профитабилноста, капиталот и ликвидноста, имајќи истовремено најголема депозитна база и кредитно портфолио. Овој тренд се очекува да продолжи и во 2015 година. Претпазливи сме во нашите проценки бидејќи трендовите и изгледите за економскиот раст во Европа сеуште не се сосема јасни, што пак директно влијае врз домашната економија како и врз перформансите на сите компании и банки во земјата. Сепак, доколку нема посериозни проблеми од надворешни фактори”, вели Николетопулус во интервјуто за Капитал.

Редакција Капитал

► Стопанска банка Скопје прослави 70 годишен јубилеј, а како главен аспект на прославата е хуманитарната акцијата Подари насмевка со која подаривте опрема на неколку детски клиники. За што станува збор и колку сте задоволни од крајниот ефект на оваа акција?

По повод одбележувањето на важен момент во својата историја, Стопанска банка организираше голема хуманитарна акција „Подари насмевка“. Акцијата ја започнаа вработените на Стопанска банка, „донирајќи“ ги првите насмевки, и за многу краток период, од јуни до октомври, собравме над 1 милион насмевки од граѓаните, при што за секоја насмевка дониравме финансиски средства за купување медицинска опрема за детските болници. Сакавме да го посветиме овој значаен јубилеј на нешто навистина корисно и незаборавно за нашата заедница, за нашите клиенти и сограѓани и да потврдиме дека Стопанска банка АД - Скопје не е само лидер во банкарскиот сектор, туку и во областа на општествената одговорност, за што сме особено горди. Хуманитарната акција заврши со донација на софистицирана опрема за детските болници во земјата. Станува збор за донација на специфична медицинска опрема која е единствена во земјата, па дури и во регионот, со што ќе се овозможи подобра дијагностика и соодветен медицински третман на сите деца. Медицинската опрема е наменета за Клиниката за детски болести во Скопје, како и за болниците во Струга, Струмица, Куманово и Прилеп, со што ќе има поширока примена и поддршка за децата од останатите региони.

► Ретко која компанија во Македонија може да прослави јубилеј од 70 години. Што е највредното што Стопанска банка успеа да го постигне и изгради во овие 70 години?

Постојат важни карактеристики кои една компанија мора да ги поседува со цел да биде успешна, особено на одржлива основа. Верувам дека најважното нешто што Банката го создаде, одржува и постојано зајакнува е нејзиното име, позитивната перцепција од клиентите, всушност, со еден збор, нејзиниот корпоративен бренд, кој е еден од најпрепознатливите и највредни брендови во земјата. Брендот на Стопанска банка е значително зајакнат во последните години, кој главно ја разликува Банката од нејзината конкуренција и кој одразува стабилност, иновативност, ефикасност и општествена одговорност препознаен од страна на пазарот и општеството.

► Брендот на Стопанска банка има голема тежина. Низ сите овие години Стопанска банка беше доживувана како банка на граѓаните и банка која обезбедуваше поддршка за клучните компании. Колку денес Стопанска банка успеа да го задржи овој статус? Ништо не е дадено еднаш засекогаш во бизнисот и економијата, како и што е впрочем генерално во животот и е резултат на сериозна и напорна работа и континуирано прилагодување на условите на пазарот и трендовите во економијата.

16 ИНТЕРВЈУ

Покрај јачината на брендот и името, Банката имаше и сериозни наследени проблеми. Трансформацијата на Банката до сегашниот статус се создаваше преку спроведување на сериозна и конзистентна бизнис стратегија, со постојано прилагодување на својот оперативен модел и клиентски ориентиран пристап, исполнувајќи ги очекувањата на нашите клиенти на најдобар начин. Како резултат на ова, Банката во моментот има средства во износ од приближно 1,4 милијарда евра, база на клиенти која го вклучува скоро секој трет граѓанин во земјата, истовремено таа е најголемиот чувар на депозитите кои достигнуваат скоро 1.1 милијарда евра и кредитно портфолио кое ги покрива домаќинства, компаниите и државата од 1.3 милијарда евра, и е системска банка, еден од основните столбови на економијата.

► **Пред 14 години НБГ стана стратешки инвеститор во Стопанска банка Скопје. Какви промени донесе новиот стратешки инвеститор? Која е додадената вредност што банката ја има денес од оваа продажба?**

Доаѓањето на НБГ беше клучен фактор во еволуцијата на Стопанска банка, бидејќи тоа се случи во вистинско време, кога пазарните реформи во банкарскиот сектор беа повеќе од потребни. Така, Банката имаше доволно време да продолжи со потребните инвестиции и реорганизација со цел да биде во можност, подоцна, да ги искористи состојбите на банкарскиот пазар, овозможувајќи денес да биде следна, стабилна и високо профитабилна банка. Инвестициите направени од доминантниот акционер беа во голем обем и на сите нивоа, почнувајќи од сериозни инвестиции во капитал, во човечки ресурси, во системи и технологија, во алтернативни канали, и во сè друго што е потребно за една модерна банка да функционира успешно во конкурентна средина. Покрај значајните инвестиции, НБГ пренесоа и сопствено know-how и вредности, како што се корпоративната култура, соодветно управување со ризиците, унапредување и вреднување според заслугите, транспарентност во сите трансакции и односи со сите инволвираните страни (клиенти и партнери, државните органи, Централната банка, итн), етика и корпоративно управување, кои придонесоа Банката да биде лидер во банкарскиот сектор во земјата.

► **Каква е позицијата на Стопанска банка денес? Колкаво пазарно учество има во сегментот на работа со население и со фирми?**

Како што често споменуваме, водечката и доминантната позиција на Банката на пазарот не се рефлектира само преку перцепцијата која ја има мнозинството домаќинства и компании во земјата, туку и во нејзината големина и основни финансиски индикатори кои веќе ги споменав, а секако и во компаративните податоци помеѓу банките. Вкупниот удел на пазарот на Банката е 25%, додека пак во кредитирањето на граѓаните достигнува до 35%. Оваа позиција на пазарот како и големината на Банката, за сите нас значи голема одговорност за продолжување со ефикасна финансиска поддршка за



Стопанска банка АД Скопје во моментот има средства во износ од приближно 1,4 милијарда евра, база на клиенти која го вклучува скоро секој трет граѓанин во земјата. Истовремено, таа е најголемиот чувар на депозитите кои достигнуваат скоро 1,1 милијарда евра и кредитно портфолио кое ги покрива домаќинства, компаниите и државата од 1,3 милијарда евра, и е системска банка, еден од основните столбови на економијата.

компаниите и домаќинствата, а во исто време одговорност за одржување на целокупната стабилност на банкарскиот систем и економијата.

► **Стопанска банка во изминативе години се наметна како пионер во воведувањето на нови производи и услуги на пазарот? Дали и иако планирате да ја задржите оваа лидерска позиција и што ново може да се очекува во блиска иднина?**

Да се биде лидер во банкарскиот сектор во земјата во денешно време е речиси недозволиво за нас да не ја предвидиме промената на иновациите и во иднина, бидејќи тоа го очекуваат нашите клиенти и не обврзуваат да создадеме најдобар можен производ и услуга достапни преку сите канали на комуникација и испорака. Целта на СБ е да се овозможи open банкарство, не како хипотетички концепт, туку како одговор на суштинската желба на клиентите за контрола на времето, местото, каналот и информациите потребни за вршење на банкарските активности, приближувајќи се покрај на останатите сегменти и на оние демографските сегменти кои растат во светот на дигитализација и се иднината на банкарството. Ние би сакале да

спроведеме конзистентно корисничко искуство низ различните канали преку неколку промени во користење на уредите што ќе и овозможи на Банката да ги следи очекувањата и однесувањето на клиентите. Нашата стратегија е капитализирање на традиционалната вредност на доверба, истовремено прифаќајќи ги новите можности, што ќе создаде конкурентната разлика во однос на останатите учесници во банкарската индустрија. Банката ќе биде во можност да добие подобра информација за клиентот од различни канали, така што ќе може да изгради комплетна слика за неговите потреби, со цел да се креира соодветна понуда на промени што ќе одговара на профилот.

► **Неодамна Стопанска банка прва ги намали каматите на станбените кредити на историски најниски 3%, потег кој го следеа другите банки. Која е причината за големото намалување на каматите на станбените кредити и кои ефекти ги очекувате од овој потег?**

Банката прославува 70 години од своето постоење и оваа понуда за корисниците беше чин на благодарност за нивната континуирана поддршка сите

овие години. Без разлика што и други останати банки понудија слични каматни стапки за станбените кредити, условите на пазарот се уште не се на ниво да овозможат генерално банкарски понуди до домаќинствата и компаниите со толку ниски каматни стапки. Од друга страна, важно е да се истакне дека постојните каматни стапки се на историски најниско ниво што значително им помага на позајмувачите да ги реализираат нивните планови со минимален финансиски трошок. Сепак, во мера во која пазарните услови, особено на меѓународно ниво, дозволуваат да продолжи овој тренд, формирањето на ниските каматни стапки на депозитите и кредитите дефинитивно ќе водат кон поголема кредитна експанзија со очигледни придобивки за целата економија.

► **Многу банки во изминатите неколку години влегоа во кредитирање на изградба на станбени и деловни објекти? Што очекувате да се случува во следниот период? Какви движења очекувате на пазарот на недвижности на кој моментално има голема понуда од изградени станови?**

Она што вообичаено се случува во останатите земји и пазари, како во развиените така и во помалку развиените земји, е феноменот на иницијално здравиот развој на градежништвото како важен параметар за економскиот развој, поддржан од банкарскиот сектор, со добри идни предвидувања. За жал, по ова често следуваат нерационални очекувања и од купувачите и од градежните фирми, влијаејќи дополнително врз зголемувањето на цените, во многу случаи создавајќи „феномен на меур“, проследени со прекумерни понуди за нови недвижности, понуда која не може да биде апсорбирана, создавајќи проблем за целата економија. Иако не во обем како во другите соседни земји, ние веќе можеме да забележиме елементи од овој феномен и во земјата; сепак понудата и цените на новите станови веќе соодветно е прилагодена на пониско ниво од 5-15%. Издадените дозволи за изградба на станови е драстично намален во претходната година и главно постои голема концентрација во Скопје, што покажува заситеност на понудата на новоизградените станови. Со најавата на новата регулатива, сите нови или стари недвижности нема да може да се продаваат доколку немаат сертификат за енергетска ефикасност, ќе се ограничи понудата на старите станови се додека истите не се прилагодат на барањата согласно регулативата. Следствено, очекуваме станите да следат скроман растечки тренд без некакви значителни промени во цените. Истовремено, на пазарот се нудат голем број на нови деловни недвижности, заедно со постоечките; а пазарот сепак не е толку активен и способен да ја апсорбира целата понуда, и комбинирано со големиот број на слободни деловни простори, веќе врши голем притисок врз цените, што резултира во пад на цените за купување или изнајмување дури и до 30%.

► **Каква е ситуацијата со кредитирање на фирмите? Се уште многу фирми имаат големи проблеми да добијат**

кредитна поддршка од банките? Како ја оценувате состојбата во која се наоѓаат македонските компании и дали може да се очекува заживување на корпоративното кредитирање?

Точно е дека некои компании немаат или пак имаат ограничен пристап до средствата за кредитирање од страна на банките. Се обидуваме да ги објасниме причините за ова, иако не секогаш успеваме да бидеме правилно разбрани и изгледа дека некои важни параметри во банкарството сеуште не се препознаваат. Многу често слушаме критики кон банките дека недоволно ги поддржуваат компаниите, ширејќи наоколу нерационални коментари дека банкарите се заинтересирани само за профит, занемарувајќи дека банките не можат да прават профит без прудентно позајмување на средствата на своите депоненти. Дозволете ми да укажам дека за жал ова е полесниот начин за префрлање на одговорноста, наместо да се превземат сите неопходни мерки со цел да се подобри работењето на компаниите и истите да се квалификуваат за финансиска поддршка од банките. Не постои банка во развиениот свет која кредитира компанија која не ги исполнува кредитните критериуми, а доколку ова се спроведува, банките и главно депонентите ќе се соочат со сериозни проблеми кои пак можат да се прелеат во целата економија. Стопанска банка е целосно свесна за нејзината клучна улога во поддршката на економијата и е способна да ги оцени реалните потреби на компаниите (не на сопствениците) користејќи соодветни банкарски критериуми, како и имајќи ги предвид транспарентноста и одговорноста. Кога еднаш ќе се исполнат неопходните предуслови за финансирање на нивните потреби за обртни средства и/или пак инвестициони проекти кои креираат дополнителна вредност и изгледи за просперитет на компанијата, нема никаков сомнеж дека Банката ефективно ќе ги поддржи нејзините кредитни барања со најдобри можни услови.

► **Со какви резултати Стопанска банка ја завршува оваа 2014 година и какви се очекувањата за работењето на Банката, но и во целост за македонската економија во 2015 година?**

Среќни сме и горди што во годината кога Стопанска банка прославува 70 години од своето постоење, бележиме и историски најдобри резултати во однос на профитабилноста, капиталот и ликвидноста, имајќи истовремено најголема депозитна база и кредитно портфолио. Веќе ги објавивме резултатите за третиот квартал за 2014 година, и со голема веројатност ќе бидат исто така успешни и резултатите до крајот на годината. Овој тренд се очекува да продолжи и во 2015 година. Претпазливите сме во нашите проценки бидејќи трендовите и изгледите за економскиот раст во Европа сеуште не се сосема јасни, што пак директно влијае врз домашната економија како и врз перформансите на сите компании и банки во земјата. Сепак, доколку нема посериозни проблеми од надворешни фактори, очекуваме уште една успешна година за Стопанска банка.