

МАКЕДОНСКО СОНЦЕ

М

еја интервју

ГОРЃИ ЈАНЧЕВСКИ, ПРВ ГЕНЕРАЛЕН
ДИРЕКТОР НА ТУТУНСКА БАНКА АД-СКОПЈЕ

СИСТЕМОТ НЕ Е ГЕНЕРИРА С



БАЈКА, РАЗВОЈОТ СЕ О ЗНАЕЊЕ И РАБОТА

Господинот Ѓорѓи Јанчевски е роден на 27.9.1950 година во Скопје. По професија е дипломиран економист (1969-1973) на Економскиот факултет Скопје, Универзитет "Св. Кирил и Методиј" Скопје. Во неговата биографија се забележани 27 години банкарско искуство: 1.1.1998 година до денес ја извршува функцијата Прв генерален директор на Тутунска банка АД-Скопје; 1.11.1993 година назначен е на позицијата заменик-директор на Тутунска банка АД-Скопје; 20.12.1990 година е назначен за заменик-директор на финансиската организација СОЗТ "Југотутун" Скопје; 1.9.1985 година му се придружува на тимот кој ја организира финансиската организација на СОЗТ "Југотутун"- Скопје, што претставува основа на денешната Тутунска банка АД-Скопје; како организатор на Банката и раководител на Секторот за кредитирање и средства; 14.8.1978 - 31.8.1985 година во Основна земјоделска банка-Скопје; 1.12.1974-13.8.1978 година во Републички завод за цени.

Во периодот од 19.3. до 11.1997 година Јанчевски бил на студиски престој во Осака, Јапонија, во организација на Association For Overseas Technical Scholarship, на тема "Програм за финансии и банкарство за Централна и Источна Европа" (ЕРФИ); 10.10.-21.10.1994 година на семинар во Дрезднер Банка во Германија на тема: "Работењето на Drezdner Banka"; 21.2.-25.3.1994 година е остварен едномесечен курс за усовршување на деловен англиски (business) во организација на British Council, во Охрид; 1.4.-14.5.1992 година е реализиран двомесечен студиски престој во New York САД на "Manhattan institute for Management, New York" (усовршување на менаџментот); 1969-1973 година е остварена "Management traineeship" практика во Ејсберг, Данска и Единбург, Велика Британија во траење од 2 месеца.

■ Разговорот го водеше: **Рената МАТЕСКА**



Неодамна Тутунска банка АД-Скопје и Европска банка за обнова и развој потпишаа договор за реализација на првиот синдициран заем за мали и средни претпријатија во земјава, во износ од 20 милиони евра. Што ова значи за Вашата банка?

ЈАНЧЕВСКИ: Реализацијата на првиот синдициран кредит кој некоја банка од Република Македонија го остварила, за нас значи добивање на евтини кредитни средства од странство и промовирање на Тутунска банка АД-Скопје на меѓународниот финансиски пазар. Истовремено, тоа значи и меѓународно признание за успешноста на нашето досегашно работење. Ако гледаме пошироко, давањето синдициран кредит на една банка од Република Македонија, која досега важеше за земја со висок политички ризик, може да значи и прв срамежлив сигнал за поинтензивно влегување на странски инвестиции во државава.



градба на нов деловен простор. Воедно, претстои имплементација на новиот софтвер.

Исто така, ќе почне со работа Кеш-центарот. Пред да почне да функционира новиот пензиски фонд, ни претстојат напорни и обемни подготовки. Тоа значи дека на менаџерскиот тим на Тутунска банка АД-Скопје и на сите вработени во неа им претстои динамична и напорна година.



За појавата на Тутунска банка АД-Скопје на меѓународниот финансиски пазар беше потребно и создавање одредени услови. Можете ли да посочите дел од нив?

ЈАНЧЕВСКИ: За излегувањето на Тутунска банка АД-Скопје на меѓународниот финансиски пазар беше потребно да се создадат и одредени услови а, пред сè, тоа се рејтингот на Банката на локалниот пазар, рејтингот на НЛБ, а секако и рејтингот на Република Македонија и стабилизирањето на политичката состојба во државава. Во земјите во транзиција е вообичаено промоцијата на банките на меѓународниот финансиски пазар да ја вршат меѓународни финансиски институции, на пример: EBOR, IFC и други, како што беше и во нашиот случај. Но, секако најбитно е банката која го добива кредитот да има одлични перформанси во работењето.



Господинот Гајгер, кој во име на Европска банка го потпиша првиот заем, укажа на итноста од спојувањето на малите банки во државава, објаснувајќи дека некои од нив се толку мали, така што сами не можат да ја зголемуваат својата мрежа, да вработуваат висококлучен кадар ниту, пак, да им нудат нови услуги на клиентите. Какви ефекти би се постигнале со спојувањето на малите банки?



Како Банка, какви придобивки реализиравте во 2004 година? Вие сте една од двете избрани банки кои ќе го формираат и кои ќе раководат со првиот приватен пензиски фонд во текот на следниве 10 години. Какви се Вашите планови за годинава?

ЈАНЧЕВСКИ: Во 2004 година, која беше катастрофално лоша за македонската економија, постигнавме одлични резултати задржувајќи го трендот на успешно работење.

Минатата 2004 година беше одбележана со воведувањето на неколку нови продукти. Меѓу нив се воведувањето на картичната програма на MasterCard International (покрај Diners, кој го имавме од порано), како и поставувањето мрежа на банкомати низ државава. Во делот на изнаоѓањето поволни долгорочни извори на средства спаѓаат реализацијата на новата кредитна линија од Европска инвестициона банка, вклучувањето во IFAD 2 и Договорот со ЕБОР за синдициран кредит. Мрежата на експозитури ја заокруживме со нивно отворање во Кавдарци, Штип, Гостивар и во Скопје - Аеродром.

Што се однесува до финансиските резултати, вкупниот потенцијал порасна за 34 проценти во однос на 2003 година, депозитите на коминентите за 66 проценти, пласманите (кредитите) за 27 отсто.

Добивката е повеќе од 5 милиони евра и е за 17 отсто повисока од 2003 година.

За 2005 година планираме да ја зголемиме нашето пазарно учество во банкарскиот сектор, кое би било од 15 до 20 отсто во различни сегменти. Во подготовки сме за из-



ЈАНЧЕВСКИ: Укажувањата дека бројката од 23 банки е преголема за мал пазар како што е Македонија, се изречени и од повеќе странски и домашни познавачи на банкарското работење. Ако се земе предвид дека има и таканаречени виртуелни банки создадени од политички, лични и други матни интереси, без реален капитал, без транспарентни акционери со минорно пазарно учество, тогаш се поставува и прашањето од потребата за нивно постоење. Колапсот на Алмако и на Експорт-Импорт банка поради слабоста на контролната функција на системот, го плаќаат сите даночни обврзници.

Со зајакнувањето на конкуренцијата, со намалувањето на нето каматната маргина, работењето на помалите банки ќе станува сè потешко, така што е сигурно дека излезот за нив ќе биде во окрупнувањето, за тие да можат да ја издржат конкуренцијата на поголемите банки.

Мислам дека господинот Гајгер има право во однос на неговото укажување за потреба од окрупнување во банкарскиот сектор и оние банки кои тоа ќе го сфатат ќе имаат и подолгорочна перспектива.



Тутунска банка АД-Скопје е членка на групацијата на Нова Јубљанска банка. Таа е трета банка по големина во Македонија и е една од водечките по остварените перформанси, како во банкарскиот сектор во Македонија, така и во оваа групација. Како дојде до тоа да станете една од водечките банки во државава?

ЈАНЧЕВСКИ: Успехот не доаѓа преку ноќ. Конкретно, нашиот позитивен и врвен резултат е плод на долгорочна макотрпна работа, визија, на способноста за избирање на правилна стратегија, како и на нашата тимска работа. Еден од клучните моменти беше и нашата стратегија, со која стартувавме уште од 1998 година, со која беше одредено дека Тутунска банка АД-Скопје треба да бара стратешки партнер во некоја солидна странска банка.

Поради малиот пазар и политичката турбулентна ситуација во државава беше очигледно дека некоја од големите светски банки нема да дојде во Македонија.

НЛБ е јака регионална банка со традиционално добри врски со поранешните југословенски пазари.

Стратегијата на НЛБ е долгорочно присуство и пазарно учество до 20 проценти. Со нејзиното влегување од 2000 година наваму, Тутунска банка АД-Скопје го зголеми обемот за 3,5 пати, капитално зајакна, имплементира многу нови продукти, усвои нови технологии на работа и излезе на меѓународниот финансиски пазар. Нашата припадност на НЛБ-групата, која има потенцијал од повеќе од 10 милијарди евра, банки, финансиски институции во 15 европски земји, го актуелизира нашиот развој. Поради тоа, ако се има предвид фактот дека сме најуспешна банка во групата, тогаш тоа значи дека успехот е уште поголем.



Терминот синдициран заем претставува релативно нов поим за деловното работење. Но, за финансиските експерти тоа е познат термин, кој прв пат е воведен во седумдесеттите години на минатиот век и подразбира независна финансиска активност. Каков е интересот за овој заем?

ЈАНЧЕВСКИ: За многумина во Република Македонија поимот синдициран кредит е релативно непознат, затоа што се работи за сè уште неразвиен финансиски пазар, кој доцни зад останатите светски финансиски текови. Во западниот свет, кога банките или поголемите фирми имаат потреба од големи износи на кредити, тие излегуваат на пазарот и бараат синдициран кредит. Со синдицираниот кредит се овозможува поделба на ризикот на банките кои учествуваат како кредитори, а за банките кои се јавуваат како позајмувачи тоа е важен извор на евтино екстерно финансирање и афирмација на банката - позајмувач.

Имено, пред да го добие кредитот, на Тутунска банка АД-Скопје ѝ се направи due-diligence, се изврши целосно скенирање на нејзиното работење 3 години наназад, што значи

дека кредит може да добие само банка која постигнува и има исклучително добри резултати.

За нас беше голема афирмација и признание тоа што покрај ЕБОР во делот на заемот Б се јавија и 10 големи европски банки со износи кои го надминуваа предвидениот износ од 13 милиони евра, така што моравме да правиме пондерирања за да не го надминеме предвидениот износ.



Следејќи го сигналот од Народна банка на Македонија, пред Нова година банкарите правеа проценки за колку процентни поени каматите ќе се зголемуваат. Генерално, ако досега каматите им се движеле од 9 до 12 проценти на годишно ниво, во идниот период тие ќе изнесуваат од 10 до 14 проценти. Каков е Вашиот став за зголемувањето на банкарските камати?

ЈАНЧЕВСКИ: Сигналот на Народна банка на Македонија беше јасен. Каматната стапка на благајничките записи се зголемуваше неколку пати и достигна ниво од 10 проценти. Откако Народна банка го зголеми процентот на задолжителната резерва на 10 проценти и ја укина каматната стапка на истата, Тутунска банка АД-Скопје одлучи да ги зголеми каматните стапки од 9 на 14 проценти (претходно беа од 7 до 12 проценти). Тоа се кредити на претпријатија од домашни извори. Не ги изменивме каматните стапки на кредитите од странски извори, станбените кредити и кредитите за возила.



Може да се заклучи дека трендот на опаѓање на каматните стапки, кој почна кон крајот на 2003 година, запре во втората половина на 2004 година и почна тренд на пораст на каматните стапки.



Како на македонското стопанство ќе влијае зголемувањето на каматите, кое и покрај најниските камати досега, сепак не успеа да се крене на нозе? Можете ли да ни посочите како сè тоа ќе се одрази на конкурентноста на македонските производи, кои најмногу се хранат токму од кредитите?

ЈАНЧЕВСКИ: Во западните економии, зголемувањето на каматните стапки (прво од централната банка, а потоа го следат и комерцијалните банки), е сигнал за прегреана економија, односно инструмент за забавување на развојот. Од ова можете да претпоставите кој ќе биде ефектот и на нашата економија, која од осамостојувањето на Република Македонија е во перманентна рецесија. Но, исто така, треба да се знае дека добрите фирми, добрите проекти имаат значително поповолни камати од овие кои ги наведовме.



Тутунска банка АД-Скопје ја проширува продуктната палета со четири картички од програмата на MasterCard® International. Портфолиото го сочинуваат кредитните Standard MasterCard®, Gold MasterCard™ и MasterCard BusinessCard™, како и дебитната Maestro® картичка. Која е предноста на паричните картички, што добиваат клиентите со нив?

Од друга страна, пак, пасивната камата, односно каматата на депозитите, големите компании кои чуваат депозити во нашата Банка (зборувам за депозити од 2 до 30 милиони евра), самите ја зголемија следејќи ги пазарните движења и каматата на благајничките записи. За појаснување, големите компании ја одредуваат каматата на основа на тендерски понуди од најголемите и најсигурните банки.





ЈАНЧЕВСКИ: Картичното работење, како и другите работи, подоцна дојдоа во Македонија. Но, во 2004 година тоа се динамизира како резултат на зголемената конкуренција. Во 2004 година веќе пет банки работеа со картички. Почна борбата за пазарот. На радост на корисниците на картичките оваа 2005 година ќе биде жестока. За граѓаните тоа значи повентинување на трошоците за картички, можност за купување на рати, минусни салда со ниски камати, намалување на готовинските плаќања и други погодности. За државата, пак, тоа значи помалку готовина, како и канализирање на паричните текови во легалните банкарски канали.



Како гледате на развојот на банкарскиот систем во Република Македонија во наредниот период?

ЈАНЧЕВСКИ: Во наредниот период се очекува окрупнување на банкарскиот сектор, односно спојување на некои помали банки и намалување на бројот на банките.

Овој процес уште повеќе ќе се динамизира доколку влезе некоја поголема странска банка. Со враќањето на Стопанска банка во игра, која по 4 години стагнација и реструктурирање го динамизира своето работење, ќе се зголеми конкуренцијата, што ќе значи нов квалитет во работењето, намалување на цените и зголемување на процентот на интермедијација во финансискиот сектор.

Се очекува динамизирање и експанзија на некои производи, како електронско банкарство, картично работење, лизинг и друго.

Во 2004 година банкарскиот сектор бележи пораст во целина, особено во делот на кредитирањето, работата со населението, кредитните картички и заедно со зголемената конкуренција тоа се добри знаци дека и 2005 година ќе биде успешна.



Според Вас, која е улогата на управувањето на ризиците во банкарското работење?

ЈАНЧЕВСКИ: Модерното банкарско работење сè повеќе се темели на прецизни анализи, математички операции, планирање, маркетинг, методологии, процедури, меѓународни стандарди, како што се, базелските и слично. Така што Risk-

management или управување со ризиците е основа без која не може да се замисли функционирањето на една банка. Или поинаку кажано, банка која има лошо управување со ризиците, нема долго да трае.



Економски се наоѓаме во незавидна состојба. Има ли излез? Како до поконкурентно стопанство, поголем прилив на странски инвестиции, решавање на невработеноста и сиромаштијата? Постои ли рецепт?

ЈАНЧЕВСКИ: Од добивањето на самостојноста Македонија е во рецесионен циклус од кој никако да излезе. Минатата година се зголеми невработеноста, економскиот раст е околу нулата, индустриското производство бележи опаѓање и наизглед сè е црно и безнадежно. Но, решение постојано има и во најголема мера тоа зависи од нас самите. Доколку сите учесници кои придонесуваат за развојот ги завршат своите задачи, тогаш развојот и ќе почне. Доколку Владата создаде правила на игра и предуслови, односно се завршат структурните реформи, се намали корупцијата, се постигне



политичка стабилност, се подобри судскиот систем, се креира развојна стратегија или се направи систем кој функционира, тогаш развојот сам ќе дојде.

Бидејќи правило е каде што има систем таму и да се генерира и развој, а каде што има анархична состојба таму нема инвестиции.

Мислам дека оваа Влада е свесна за тоа дека има само уште 2 години за да се направи пресврт. Но, Владата не може да направи чуда ако другите фактори, односно банките, бизнисот и сите граѓани не го дадат својот придонес. Волшебното стапче го има само во бајките, во животот е поинаку и сè зависи од макотрпната работа и знаењето.

За развоен циклус е потребен евтин долгорочен капитал, банки кои ќе го следат тој развој, бизнисмени со добри развојни проекти и систем кој функционира.