

ДА ГИ УСЛУЖИМЕ И Д

Младиот генерален директор на ProCredit Bank, Борислав Костадинов, е роден во Бургас, Република Бугарија, во 1976 година. Завршил Факултет за економија и бизнис администрација на Универзитетот "Св. Климент Охридски" во Софија. Во 1999 година работел во International Project Consult (IPK) GmbH во Бугарија како постар кредитен аналитичар, локален обучувач во рамките на кредитната програма за мали и средни претпријатија, поддржана од страна на KfW и на EBRD.

Во 2001 година се вработува во ProCredit Bank во Бугарија, како регионален менаџер на групата филијали. Наредната година станува заменик-генерален директор на ProCredit Bank, Србија. Од 2003 година тој е во ProCredit Bank, Македонија и тоа на позицијата втор генерален директор. Од 2004 година назначен е и за прв генерален директор на ProCredit Bank, Македонија.

Во секој случај, станува збор за успешен млад менаџер, кој ја поддржува мисијата за развојно ориентирана банка со целосен сервис на услуги.

Во нивното кредитно работење тие се фокусираат на кредитирање на микро, мали и на средни претпријатија, за кои се убедени дека создаваат најголем број вработувања и имаат витален придонес во развојот на економијата во Македонија.

■ Разговорот го водеше: Рената МАТЕСКА



Господине Костадинов, една година сте прв човек на ПроКредит Банка, односно 2005 година ја заокружувате со реализација на многу новини, промоции кои произлегоа од Вашата Банка. Какво би било резимето за досегашното работење?

КОСТАДИНОВ: Тешко дека ќе можеме во кратки црти да направиме резиме за сè она што Банката го направи за овој период. Откако јас дојдов од втор на местото прв генерален директор, беше втора година откако Банката почна со работа, уште во јули 2003 година. Годинава беше исполнета со многу труд и многу работа за менаџментот на Банката, за мене и за мојата колешка Јованка Јолеска Поповска. Кон крајот на декември ја добивме и дозволата од НБРМ за комплетно банкарско работење. Оттогаш се случува пресвртот, од банка за микрокредитирање кон банка со комплетна банкарска услуга и, особено услуга за обичниот човек. Тоа значеше и дуплирање на персоналот, од 195 на 350 вработени. Тоа значи и дуплирање на активата на Банката, минатата година ја завршивме со повеќе од 33,5 милиони евра, а моментно Банката годината ќе ја заврши со вкупна актива од 70 милиони евра. Тоа претставува и дуплирање на кредитното портфолио. Трикратно е зголемена и депозитната маса од 12 милиони евра на почетокот на годината, а ќе завршиме со 40 милиони евра до крајот на годината. Најбитно од сè е динамичното зголемување на бројот на филијалите на Банката, кои ги имавме седум, а сега се дури 16. Оваа 2005 година ќе ја одбележиме како Банка која профитабилно работи. Го зголемивме бројот на банкомати, кои ќе ги имаме околу триесеттина. Во секој случај, ова беше година на сериозна работа, обука на персонал и видна експанзија на Банката.

А БИДЕМЕ ДОСТАПНИ



ЗА СИТЕ ЛУЃЕ



Нашата стратегија

Наша мисија е да бидеме развојно ориентирана Банка, со целосен сервис на услуги. Ние нудиме одлична поддршка за клиентите и широк спектар на банкарски услуги. Во нашето кредитно работење се фокусираме на кредитирање на микро, мали и на средни претпријатија, за кои сме убедени дека создаваат најголем број нови вработувања и имаат витален придонес во развојот на економијата во рамките на дејноста која ја вршат. Нашата Банка ги избегнува сите шпекулативни линии на бизниси и одобрува високи кредити само во исклучителни ситуации, намалувајќи го ризикот при ваков вид активности. Се обидуваме да го забрземе економскиот развој на Република Македонија со тоа што го поддржуваме развојот на приватните бизниси. На широката јавност ѝ нудиме ефикасни и достапни банкарски услуги.

Нашите акционери, главно, се големи, цврсто поставени меѓународни институции, кои очекуваат сигурно и континуирано враќање на инвестициите, но во основа без интерес за краткорочно зголемување на профитот. Ние го прошируваме инвестирањето во обука на нашите вработени, со цел да создадеме ефикасна и опуштена атмосфера и да овозможиме пријателска услуга, која најмногу им одговара на нашите клиенти.



Chip картичката или како што уште се нарекува smart card претставува пластична картичка со вграден силиконски микрочип или само чип. Слично како кај компјутерите, чипот може да меморира податоци, да ги менува и да извршува апликации. За разлика од магнетната трака, податоците кои се меморираат во чипот, не можат да се копираат, и самиот чип има педесеттина мерки за заштита и за контролирање на автентичноста на податоците.



Неодамна бевте прогласени и за прва Банка со кредитен рејтинг од FITCH. Што тоа значи и како се добива долгорочен кредитен рејтинг на странска валута од 'BB' и долгорочен кредитен рејтинг на локална валута 'BB+'?

КОСТАДИНОВ: Ова претставува многу добра новина како за Македонија, така и за нашата Банка. Со ова веќе имаме институција во државава, која е со многу висок рејтинг. Ова се базира на неколку аспекти. Банката е релативно нова, но FITCH ја гледа и ја оценува структурата на акционерите и врз основа на тоа дава мислење. На пример, доколку се јави било каков проблем, Банката веднаш би имала поддршка од акционерите кои имаат мошне висок рејтинг. По само две години Банката веќе работи профитабилно и остварува добивка. Кога се гледа успешноста на една банка секогаш се гледа и акционерската структура, квалитетното портфолио, експанзијата во филијали, производи и услуги. Кај нас портфолиото и депозитната маса се доволно диверзифицирани, што укажува дека станува збор за стабилна банка. Давањето кредити на малите и на средните претпријатија значи и инвестиција во економијата на Македонија. Ние немаме концентрација на ризик, односно голема кредитна изложеност кон големи претпријатија. Во моментот ние имаме повеќе од 12.000 клиенти на кои е распределено кредитното портфолио. Ситуацијата е иста и со депозитната маса.



ПроКредит Банка долгорочно инвестира во Македонија, во развојот на малите и на средните претпријатија, со цел да го стабилизира нивниот раст и да придонесе

во развојот на економијата во државава. Колкава е бројката на исплатени кредити до сега и на колку мали и средни бизниси им помогнале во нивното креирање?

КОСТАДИНОВ: Секој работен ден Банката издава од 80 до 100 кредити, и таа бројка е во постојан пораст. Од исплатените кредити, околу 80 проценти се бизнис кредити, а останатите се кредити за реновирање. Заклучно со ноември Банката исплатила 22.500 кредити, со вкупна сума од 92 милиона евра. Секако, ова се исплатени кредити за две ипол години од почетокот на работењето на Банката. Ние тежнееме да ги опфатиме сите сегменти на пазарот и да им бидеме достапни на што повеќе луѓе. Имаме исплатени кредити, како бизнис така и кредити на население и во селата низ Македонија. Ќе ги спомнам Цапари, Врапчиште, Порој, Ново Село, Баница, Логоварди и многу други. Присутни сме буквално секаде. Ми се допаѓа желбата на луѓето во Македонија, да си останат на родните места и таму да си работат, без разлика дали е Скопје или Логоварди, Битолско. Како доказ за тоа можам да посочам една група од наши клиенти, фармерски фамилии кои функционираат со години, а нашите кредити наменети за нив се меѓу најуспешните, на пример, во Битолско и во Струмичко. Има некои македонски села каде што досега никогаш банка не влегла, а ние се сетивме на нив.



Дали тоа говори дека Вашата таргет група најчесто се обичните граѓани?

КОСТАДИНОВ: Да, токму тие. Наша таргет група се обичните луѓе до кои Банката треба да биде мошне пристапна. Во нашата Банка нема шалтери, сите посетители имаат место каде да седат, додека вработените не се униформирани. Ние не одиме по селата со вратоврски и во костуми, туку сме мошне пристапни и прилагодени и за обичниот човек. Ние сакаме секој човек да се чувствува пријатно и добредојдено во Банката. Но, истовремено нашите услуги ги користат и многу странски инвеститори, странски и домашни невладини организации кои работат во државава, поголеми фирми и слично.



Вообичаено се коментира дека во државава банките даваат кредити со високи каматни стапки. Може ли да се направи споредба меѓу нашите и оние во другите држави?

КОСТАДИНОВ: Според наша информација, во споредба со некои земји, Македонија е со повисоки каматни стапки, а според други е со пониски. Тоа е процес кој е индивидуален за секоја економија. Сигурни сме само во тоа дека во Македонија постои тренд на намалување на каматните стапки. Можеби не е толку изразен, но секако го има. Основното прашање не е висината на каматните стапки, туку конкуренцијата. Освен тоа,



и евроинтеграционите процеси и економскиот развој влијаат врз трендот на намалување на каматните стапки како, на пример, случајот со Бугарија и со Романија, кои веќе се на прагот на ЕУ и нормално имаат пониски каматни стапки од Македонија. Врз трендот на намалување на каматните стапки во Македонија сметам дека значајна улога игра и ПроКредит Банка, поради тоа што ја поттикна конкуренцијата, инаку сметам дека во моментот каматните стапки се реални. Конкретно, во нашата Банка каматните стапки се во висина од девет проценти па нагоре, и во принцип помалите кредити се со повисоки каматни стапки, за разлика од поголемите.



Колкаво е актуелното кредитно портфолио на Банката и со колкав капитал располага?

КОСТАДИНОВ: Во 2003 година Банката стартуваше со капитал од пет милиони евра и беше регистрирана под Законот за микрофинансирање. Два пати Банката имаше зголемување на капиталот, еднаш со еден милион од холандската агенција за развој FMO, летото 2004 и на крајот од минатата година имаше зголемување од 4 милиони евра од ProCredit Holding и Германската банка за обнова KfW, со што Банката се здоби со



Она што предизвика интерес кај граѓаните беше лансирањето кредит до 50.000 евра без хипотека и со крајно поедноставени услови и исплата само за пет дена. Особено е интересно да се нагласи дека односот меѓу износот на кредитот и гаранцијата која треба да се обезбеди изнесува 1:1.

КОСТАДИНОВ: Ние внимателно ја подготвивме кампањата, а интересот е мошне голем. Ние мораме да стоиме на зборот дека она што го ветуваме, преку маркетинг кампањата и практично го остваруваме. Ширум Македонија има огромна побарувачка, а ние сепак успеваме да докажеме дека за период од пет работни дена може да се добие кредит и тоа без хипотека, што претставуваше голема новина. Цениме дека хипотеката не го враќа кредитот, туку работата и бизнисот на клиентот. Секое ветување кое досега сме го дале, ние и го реализираме.



На кој рок обично се одобруваат кредитите за фирмите и најчесто какви се барањата?

КОСТАДИНОВ: Кредитите се на рок од пет години и тука влегуваат и кредитите за реновирање до 10.000 евра. Најмалиот рок на кредитите изнесува три месеци, а најдолгиот пет години. Со развојот на Банката планираме и подолги рокови за отплатување на кредитите. Освен класични кредити, Банката нуди и дозволено пречекорување на тековна и на жиро-сметка и кредитна линија (краткорочна финансиска поддршка). Потврда за нашата успешност се нашите клиенти кои веќе по втор и трет пат доаѓаат кај нас за кредит. Исто така, преку бизнис консалтинг, ние им даваме совети на клиентите за да ги поучиме за банкарските гаранции, кредити и слично, односно ги мотивираме да ги користат банкарските погодности.



Колку македонскиот граѓанин е заинтересиран да ѝ ја довери својата заштеда на ПроКредит Банка, имајќи предвид дека лошото искуство придонесе да се изгуби довербата во банките?

КОСТАДИНОВ: Сметам дека постепено но сигурно во Македонија се враќа довербата на граѓаните во банкарскиот сектор. Исто така, треба повеќе да се работи и на враќањето на довербата во денарот. На пример, секој месец кај нас се забележува дека на граѓаните им се враќа довербата во денарското штедење, при што сме уверени дека имаме мошне важен удел во тој процес, со успешната интермедијација на



ProCredit Bank е дел од меѓународната мрежа на банки, која се состои од 19 финансиски институции и се протега на 3 континенти: Југоисточна Европа, Јужна Америка и Африка. Централната координативна канцеларија на сите банки се наоѓа во Франкфурт, Германија. Акционери на ProCredit Bank, Македонија се реномирани меѓународни институции.

капитал од 10 милиони евра. Банката е доволно капитализирана за портфолиото кое го има и со нашите основачи имаме сигурност дека може да обезбеди и поголем капитал. Се планира во наредните години сумата на капиталот да се зголеми. Во моментот портфолиото е 44,5 милиони евра. Капиталната адекватност на Банката е околу 17 проценти, а барањето според Законот за банки е околу 8 отсто. Ова е показател кој оди во прилог на стабилноста на Банката. Инаку, според интерните правила, секогаш настојуваме показател за капиталната адекватност да е повеќе од 12 проценти.

Банката. Со банкарските кредити, кои се наменети за малите и за средните претпријатија, индиректно влијаеме на развојот на економијата, граѓаните инвестираат во развојот на сопствената држава.

Довербата и сигурноста се мошне битни елементи во развојот и на самата Банка.



Каков е интересот за новиот меѓународен платен систем ПроПеј, преку кој клиентите на Банката можат побрзо и по многу поволни услови да извршуваат плаќања со повеќето земји во Југоисточна Европа?

КОСТАДИНОВ: Покрај другите, наша цел е и демонетизацијата на економијата, односно ги поттикнуваме сите форми на безготовинско плаќање. Тука е битна нашата улога во кредитно-дебитните картички. Ние нудиме Виса и Мастер картички, како и сопствена парична картичка ПроКард. Што се однесува до платниот промет, Банката има единствен систем за



По добивањето лиценца од Виса Интернационал, Вашата Банка почна да издава и картичка со чип технологија. Дали ваквите кредитни картички се побезбедни за употреба?

КОСТАДИНОВ: Нашите експерти проценуваат дека таа чип картичка дава поголема сигурност за корисниците и е новина во технологијата која постепено се применува во цел свет. Добра новина за нашите клиенти е што ќе воведеме и Виза бизнис електроник, која е поволна за луѓето кои често патуваат во странство и се занимаваат со бизнис.



Изминатиов период го зголемивте бројот на филијалите низ државава. Каде сè сте присутни?

КОСТАДИНОВ: Веќе кажав дека имаме 16 филијали, а се планираат уште пет до крајот на следната година, а едни од нив се филијалите во Прилеп и во Велес. Би сакале преку вашиот неделник да им се извиниме на граѓаните од овие гра-

Кредитна технологија

Применуваме единствена и докажана технологија која поставува нови стандарди во микрокредитирањето во Република Македонија. Новата кредитна технологија им овозможува на нашите клиенти да користат производи и услуги според нивните потреби.

а) Најбрза одлука за Вашите кредитни барања: Го добивате својот кредит за само 3 до максимум 14 дена по доставувањето на сите потребни документи.

б) Поволни кредитни услови: Добивате професионална услуга, поволни каматни стапки и амортизациони планови прилагодени на Вашите деловни потреби.

в) Флексибилен пристап во оценките: Користиме алтернативен пристап во изборот и вреднувањето на гаранцијата. Анализите на кредитниот аналитичар се базираат на реална проценка на готовинските текови, а не само на документи.

г) Принцип на градација: Ако сте лојален клиент на Банката добивате поповолни услови на кредитирање и останати услуги. Гарантираме долгорочно и заемно корисно партнерство.

дови затоа што доцниме со отворањето на филијалите. Причината беше што сакавме да обучиме сопствен кадар и да напредуваме постепено, а при тоа Банката да биде стабилна, профитабилна и да работи професионално. Потенцијални градови во коишто ќе отвориме филијали се и Кавадарци, Кочани, Гевгелија, Кичево. Тоа е нешто што го планираме чекор по чекор, град по град за наредната година. Во некои од тие четири града сигурно догодина ќе бидеме достапни.



Потенцирате дека плановите за натамошниот развој на Банката се мошне амбициозни...

КОСТАДИНОВ: Можеме да откриеме и некој од нашите нови производи. Станува збор за два нови производа, за кои мислиме дека ќе привлечат внимание. Се работи за тримесечен орочен депозит, каде што на самиот клиент му се овозможува вложената сума да ја реорочува на три месеци, а каматната стапка се зголемува според периодот. Со ова се овозможува апсолутно располагање со средствата. Потоа, новина е и флексибилниот депозит, кој е уникатен производ за штедење. Клиентот ќе може, без разорочување на депозитот, да повлече дел од сумата кога ќе му одговара. Се планира и развивање на електронско банкарство, нови депозитни производи и слично.



трансфер на пари кој се вика ПроПеј, наменет за сите клиенти на ПроКредит банките во регионот. Сакам да кажам дека во тој дел Банката е исклучително успешна, а најмногу такви плаќања имаме со Србија и Црна Гора, Косово и со Босна и Херцеговина. За да ја користите услугата ПроПеј, потребно е вие и вашиот деловен партнер да имате сметки во ПроКредит Банка. Но, можно е и без отворање сметка клиентот да направи трансфер.

Како потврда за уникатноста на оваа услуга, бевме и дел од владината делегација на Косово, посветена на можностите на безготовинско плаќање.