



ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН – ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Дмитрий ПРЕДИУС, директор Департамента Corporate Banking «Mobiasbanca – Group Societe Generale»: «Секрет успеха в том, чтобы быть готовым к использованию возможностей, когда они появляются»

Сегодня мы становимся свидетелями абсолютно противоречивых движений рынка, когда даже мощнейшие аналитические агентства не в состоянии разгадать хитросплетенные сырьевых, валютных и фондовых рынков мира. Хаотичность движения мирового капитала и спекулятивный азарт трейдеров сводят на нет попытки стабилизировать ситуацию, предпринимаемые лидерами крупнейших держав, и нивелируют все оценки международных рейтинговых агентств. Эти рыночные пертурбации проникают в размеренный образ жизни миллионов людей, заставляя их активно принимать решения: как сохранить свой капитал, свой бизнес? Так делает большинство. Остальные же – рассчитывают на большее. И пытаются использовать ситуацию, чтобы не только сохранить, но и расширить свой бизнес, укрепить свои позиции.

В такой ситуации отношения между клиентом и банком приобретают особую важность для обеих сторон. Успешные банки делают ставку на тех клиентов, которые способны использовать возможности не только на подъеме рынка, но и те возможности, которые открываются вследствие

кризисных рыночных ситуаций. В этих условиях банк постоянно анализирует способности стратегических клиентов управлять бизнесом. И мы видим на их примере правоту утверждения одного из западных философов – «то, что нас не убивает, делает нас сильнее». Более подготовленные, гибкие, способные к адаптации компании после пертурбаций рынка начинают развиваться еще лучше и быстрее, чем до выдержанных ими испытаний, уверенно занимая позиции, утерянные недальновидными конкурентами.

За последние два года мы испытали несколько жестких стресс-тестов. В 2006 году – это был запрет на поставку винодельческой продукции в Россию, в 2007 – опустошительная засуха. Эти внешние факторы стали серьезным испытанием не только для хозяйствующих субъектов, напрямую связанных с виноделием или сельским хозяйством. Они коснулись многих в нашей стране. Не в последнюю очередь, это было испытанием и для ряда молдавских банков. Так получилось, что стресс-тест в 2008 году банковской системе и ее клиентам предложил НБМ, потребовавший в короткий срок увеличить объемы обязательных резервов. И, как мы сейчас понимаем, это послужило тренировкой на случай неблагоприятного воздействия мирового финансового кризиса на экономику Молдовы, а также, что немаловажно, способствовало наращению базы ликвидности, которая так важна

в период турбулентности на рынке. Банки научились оперативно управлять своей ликвидностью: некоторые из них сдерживали кредитную экспансию и использовали ценовой рычаг для увеличения притока депозитов, другие банки, имеющие бесперебойный доступ к внешнему финансированию, как, например, Mobiasbanca Groupe Societe Generale, задействовали кредитные линии от материнской организации, чтобы в случае необходимости не только покрывать возможные потребности в ликвидности, но также продолжать активное кредитование, делая ставку на самые успешные предприятия республики.

Анализируя результаты «стресс-тестов», мы видим – пережив сложный период, правильно управляемые предприятия увеличивают свои доли рынков. То есть можно сказать об эффекте естественного отбора, который убирает с рынка слабый менеджмент и «некачественный» бизнес. Рынок оперативно оценивает профессионалов и жестко наказывает дилетантов. Но как в непростых рыночных условиях предпринимателю оценить свою позицию, правильность своих решений и действий, когда зачастую акционеры, работники, клиенты и кредиторы имеют разные векторы интересов, по-разному оценивают события?

Из банка открывается более широкий обзор, чем из кабинета руководителя и/или хозяина предприятия. Благодаря обширному опыту работы с различными отраслями экономики, банков-

ские аналитики, зачастую, способны увидеть будущее той или иной компании даже лучше самого руководителя предприятия. У нас есть объективные данные для того, чтобы оценить: какая компания действительно прочно стоит на ногах, а какая пошатывается. И уж поверьте, мы не станем убеждать клиента взять кредит, если сомневаемся в том, что он сможет без проблем погасить его. И чем крупнее предприятие, тем основательнее мы взвешиваем его возможности. Один крупный клиент недавно сказал мне: «ваш банк во время подготовки к выдаче кредита изучал мой бизнес настолько глубоко и детально, что я не могу с этим сравнить работу ни одного из аудиторов и консультантов, которым я платил немалые деньги».

В этих непростых условиях Mobiasbanca Groupe Societe Generale продолжает осуществлять программу кредитования крупных предприятий. Основываясь на международном опыте финансовой группы, проведенная оценка местного рынка определила, что средняя потребность в финансировании ведущих компаний составляет от 3 млн до 10 млн долларов США.


Кроме того, Mobiasbanca готов участвовать в совместном финансировании и тех предприятий, чьи потребности сегодня превышают названные объемы. Мы знаем, что ограниченные возможности финансовых учреждений Молдовы заставляли крупные компании изыскивать возможности финансирования

из-за рубежа от банковских и небанковских кредиторов. Основываясь на ресурсной базе, построенной на кредитных линиях, привлеченных от материнской компании, международных финансовых организаций и местных источников Mobiasbanca помимо финансирования новых проектов, рефинансирует компании в соответствии с их потребностями. «Ключ» к этому финансированию лежит в соблюдении следующих принципов:

- эффективная команда менеджеров компании;
- хорошее финансовое состояние бизнеса;
- стратегическое видение рынка и стремление к международным стандартам ведения бизнеса, то, что называется «best business practice»;
- позитивная репутация собственников и топ-менеджеров.


Сложно опспорить то, что бизнес, соответствующий этим подходам, в состоянии не только пережить непростые времена, но и завоевать доверие и поддержку банка на многие годы вперед. И жизнь показывает, что, сотрудничая с банком, такие компании выходят из непростых рыночных ситуаций с большим «куском пирога».

Мы одни из немногих на рынке, у кого есть доступ к оптовым ресурсным базам, что позволяет эффективно вступать во взаимовыгодные проекты с крупными и средними предприятиями страны. В период финансовой турбулентности, это делает нас еще более конкурентоспособными.



RENAULT Symbol


Symbol не скользит



DAAC Hermes Кишинев, ул. Петриканская, 17
Кишинев, ул. Буребиста, 106
Бельцы, ул. Штефан чел Маре, 152
Кагул, ул. Дунэрий, 2

тел.: (22) 205-888
тел.: (22) 665-000
тел.: (231) 2-45-22
тел.: (299) 3-61-61

www.renault-auto.md



ПРОКАТ АВТО
DIDAN-EM COMPANIA



от А до Я

MUN. CHISINAU, +373 22 224847,
STR. COLUMNA 126-3, +373 69106783,
E-MAIL: DIDAN@MAIL.MD +373 22 221396(FAX)

RENT A CAR

ВОРОТА РОЛЛЕТЫ Секционные Роллетные Бытовые Промышленные

ISO 9001 Оконные Дверные Витринные

АВТОМАТИКА Ворота Дверей

ШЛАГБАУМЫ Автоматические



OMTEK SECURITY SYSTEMS т.238-238 ф.237-721
www.omtek.md

№ 1 in World **KÄRCHER**

Эксклюзивный дистрибутор в Молдове - Торговая компания "OLSOM" SRL



- ✦ Моечная и уборочная техника из Германии!
- ✦ Бесплатные консультации!
- ✦ Бесплатный монтаж и обучение персонала

12 Месяцев Garantie KÄRCHER

Офис компании - ул. Еминеску, 21 (угол с ул. Шусева)
Контактные телефоны: 21-40-75, 24-45-76, 22-50-09

Mercedes-Benz

Moldavian Auto Center SRL - официальный дилер Mercedes-Benz для Республики Молдова

- Продажа грузовых автомобилей и автобусов Mercedes-Benz
- Продажа запасных частей
- Сертифицирование всей гаммы автомобилей Mercedes-Benz согласно ADR, CEMT и другим международным нормам

MD-2045, Кишинёв
Ул. Акад. Сержиу Рэдэуциану 1
Тел. 49 99 99, факс: 44 63 46