



Maib – этап грандиозной трансформации

Крупнейший банк страны – **maib** завершил 2021 г. с хорошими результатами, заметно прибавившими ведущему финансовому учреждению Молдовы устойчивости и динамики в развитии. Банк не только уверенно и прочно удерживает свою долю рынка, но и наращивает ее, демонстрируя этим свое безупречное лидерство.

Показатели роста **maib** – результат грамотного управления команды менеджеров банка. С 1 февраля 2021 г. во главу команды Совет акционеров назначил нового председателя, опытного банкира Георгия Шагидзе. Признавая важными дости-

жения финансовых результатов по итогам 2021 г., банкир в качестве весьма значимого момента и для банка, и для него самого определяет то, что правлению удалось стать «единой командой», члены которой сработались друг с другом.

«Это было необходимо для **maib** в 2021 г., чтобы команда управленцев с полной отдачей работала на конечный результат, претворяя в жизнь стратегию акционеров по развитию их банка», - отмечает банкир.

Он считает, что «командный дух и сплоченность коллектива» - одна из ключевых ценностей **maib**, которую в стенах этого банка активно культивируют, успешно развивают и всячески укрепляют.

Успех **maib** в направлении интенсивного развития малого и среднего бизнеса Георгий Шагидзе называет заслугой старой и новой команды менеджеров, сохранивших преемственность в очень ответственный период, когда банк проходит через грандиозную трансформацию, призванную преобразовать **maib** до неузнаваемости - конечно, в самом хорошем смысле этого слова.

В день, когда исполнилась годовщина пребывания Георгия ШАГИДЗЕ в Молдове, банкир в эксклюзивном интервью журналу «Банки & Финансы» рассказал о сути трансформации **maib**, цифровых услугах для граждан Молдовы за границей, подвижках в размещении ИРО, а также о намерениях Совета и правления выплатить дивиденды акционерам. По итогам 2021 г. команда **maib** установила новый рекорд по прибыли, приблизив банк к заветному рубежу по этому показателю в 1 000 000 000 леев.

Б&Ф: Господин Шагидзе, под Вашим руководством **maib** завершил 2021 г. с хорошими результатами, показав устойчивое развитие по основным направлениям деятельности. Можете сказать, что для Вас было особенным и важным в управлении банком?

Георгий ШАГИДЗЕ: В первую очередь я бы хотел подчеркнуть один важный момент. Его значение заключается в том, что мы за этот год стали единой и сплоченной командой, хорошо сработавшись друг с другом. Это было важно для банка, чтобы вся команда вместе работала на конечный результат, связанный с устойчивым развитием **maib**.

Знаете, бывает так, что в компаниях по отдельности есть профессионалы своего дела, но когда приходит новый руководитель, то из-за того, что он кому-то не понравился, или еще по каким-то другим причинам, не происходит сплоченности вокруг топ-менеджера. В моем

случае все сложилось как нельзя лучше, мы сработались и стали единой командой.

Во-вторых, это, наверное, будет то, что я называю четким пониманием командой управленцев стратегии развития **maib**. И здесь речь идет о том, что мы все понимаем, чего мы хотим достичь. Скажем, если вы поговорите с любым членом менеджмента команды **maib**, то буквально у каждого из них есть представление о задачах, решаемых на данном этапе в банке. То же самое касается и целей, которых предстоит достичь банком в среднесрочной перспективе. Я считаю это принципиально важным для любой компании, а не только для банка.

Нам еще необходимо провести внешний аудит, который подтвердит и закрепит достигнутые финансовые результаты банка по итогам 2021 г. Мы здорово продвинулись в направлении обслуживания малого и среднего бизнеса, предложив широкий ассортимент специальных продуктов и услуг. В этом я вижу большую заслугу как старой, так и новой команды управленцев.

Хочу также отметить, что на протяжении 2021 г. этот сегмент бизнеса в банке рос на 4 процентных пункта с точки зрения нашей доли рынка, которую уверенно занимал **maib**. Считаю это важным, поскольку такой рост помогал развитию экономики за счет развития бизнеса наших клиентов.

Б&Ф: В чем еще был отмечен прогресс?

Георгий ШАГИДЗЕ: Могу сказать, что мы существенно прибавили в ипотечном кредитовании населения. Банк открыл современный ипотечный центр, а также обновил свою линейку продуктов по этому виду кредитования. Благодаря этому банк зарегистрировал в 2021 г. существенный рост по ипотечным кредитам, что вместе с возросшим потребительским кредитованием помогло **maib** нарастить свою долю на рынке.

У нас зафиксированы хорошие показатели по росту платежей. И здесь тоже рыночная доля

«Командный дух и сплоченность - это одна из ключевых ценностей в **maib**, которую коллектив активно культивирует, развивает и укрепляет».

Георгий ШАГИДЗЕ

maib существенно увеличилась. Похвально то, что рост произошел как по количеству, так и по объему платежей.

На протяжении 2021 г. мы пристально следили за показателями банка по прибыли, с удовлетворением отмечая, что каждый месяц **maib** уверенно прибавлял, улучшая значение предыдущих месяцев. Хотя надо признать, что на некоторых показателях сказывалась сезонность, но если ее исключить, то каждый месяц у банка наблюдалась устойчивая динамика роста по всем основным показателям деятельности.

Я очень рассчитываю на то, что эта динамика продолжится и в 2022 г., потому как это одинаково важно и для банка, и для клиентов, и для акционеров, и для страны в целом.

Не могу здесь не отметить и тот факт, что в 2021 г. мы ввели полезную практику проведения регулярных встреч с акционерами. Я стараюсь лично проводить встречи с 20-30 акционерами раз в три-четыре месяца. Это дает хорошую возможность один на один обсуждать наши планы, текущую ситуацию в банке. Мы знакомим акционеров с тем, что мы сделали, что у нас получилось хорошо, а что еще требует доработки и совершенствования. Это позволяет акционерам постоянно быть в курсе всех дел.

Ну и, конечно же, не могу не сказать о нашем продвижении в вопросе предстоящего размещения IPO. Мы координировали проведение «Дня рынка капитала Молдовы» на Лондонской фондовой бирже. Начиная с этого собы-

«Услуги и продукты **maib** преследуют одну главную цель – сделать взаимодействие банка с клиентами проще, легче, удобнее и быстрее, что сегодня важно для людей».

Георгий ШАГИДЗЕ

тия, наша команда провела уже более 40 встреч один на один с потенциальными инвесторами, которых могут заинтересовать акции банка. Что внушает большой оптимизм, так это отзывы инвесторов. Они превосходят все наши ожидания. Это позволяет нам с гораздо большей уверенностью говорить о том, что мы будем предлагать акционерам, чтобы они разрешили нам готовить банк к размещению IPO. И если такое разрешение у нас будет на руках, то вполне реально, что мы разместим IPO в следующем году.

Б&Ф: У многих были ожидания, что долгожданное для Молдовы событие произойдет если не в Нью-Йорке или Лондоне, то наверняка во Франкфурте-на-Майне или Варшаве. Но похоже, что размещение будет на бирже Бухареста. Почему?

Георгий ШАГИДЗЕ: Я специально хотел бы подчеркнуть здесь, что вопрос о размещении IPO будут принимать акционеры **maib**.

Но в этом деле есть два немаловажных момента. Первый – кто будут наши инвесторы? Я думаю,

Обновленное отделение **maib**, в соответствии с новой идентичностью, более удобное и яркое



что инвесторами, которые купят бумаги **maib**, судя по тем отзывам, которые мы имеем от проведенных встреч в Бухаресте, Лондоне и Праге, станут успешные инвесторы с международной репутацией.

Я скажу так, что самая большая часть из них находится в Нью-Йорке и Лондоне. Это будет означать, что если мы разместимся, то **maib** станет известной публичной международной финансовой компанией. Ведь акции банка приобретут широко известные в мире портфельные инвесторы.

Для банка и для Молдовы очень важно привлечь такого калибра инвесторов. Ведь когда они зайдут в капитал банка, они сделают своими инвестициями страну более привлекательной для других инвесторов, которые могут зайти на рынок Молдовы.

Что касается выбора площадки, через которую международные инвесторы зайдут в **maib**, то мы на этот счет детально изучили мнение потенциальных покупателей бумаг нашего банка. Спрашивая их о преимуществах торговой площадки, мы пришли к выводу о целесообразности выбора в пользу биржи Бухареста. На ней немало потенциальных портфельных инвесторов, в частности пенсионных фондов, которые охотно согласились бы инвестировать в **maib** на площадке Бухареста.

Но, хочу подчеркнуть, решение о размещении и месте, где это в конечном итоге будет происходить, будут принимать акционеры.

Б&Ф: В этом, наверное, придется учитывать и стоимость услуг биржи по размещению бумаг?

Георгий ШАГИДЗЕ: Нет, стоимость в выборе площадки не будет иметь особого значения. Я бы сказал, что здесь важнее другое. На мой взгляд, немаловажную роль играет величина банка и объем ПРО. Согласитесь, что при размещении в Бухаресте **maib**, как эмитент, будет в топе котирующихся бумаг, тогда как на крупных фондовых площадках он не сможет быть в лидерах. А стоимость услуг биржи не такая уж большая, что в Лондоне, что в Бухаресте.

Б&Ф: По некоторым результатам, скажем прибыли, банк установил новый рекорд. Что в финансовых результатах **maib** Вас удовлетворяет и вдохновляет, а чем Вы не

удовлетворены и считаете необходимым уделять этому больше внимания?

Георгий ШАГИДЗЕ: На финансовом рынке Молдовы наблюдается высокая конкуренция уровня зарплат банковских сотрудников. Затраты на оплату труда квалифицированных сотрудников банка мы в 2021 г. подняли, где смогли. В текущем году мы будем пересматривать политику оплаты труда для специфических должностей.

Это постоянный процесс, он не зависит от качества управления банком. Мы должны создавать хорошие условия нашим сотрудникам, чтобы они в материальном плане чувствовали себя комфортно. Но в этом вопросе есть предел возможностей: что-то мы можем и делаем это уже сейчас, а что-то сделать прямо сейчас у банка нет возможности, но правление сделает это обязательно в последующие годы.

Мы частично использовали свои возможности в 2021 г., и будем поступательно двигаться в этом направлении в 2022 г. Если говорить о затратах, то необходимо правильно понимать ситуацию, называя вещи своими именами. Невозможно пройти через столь серьезную и масштабную трансформацию, получив по ее результатам совершенно другой банк, и при этом не понести материальных затрат.

Что касается 2022 г., то мы собираемся показать рынку новейшие цифровые инновационные технологии **maib**. Сейчас мы внедряем прогрессивный принцип agile, в корне меняющий саму философию, понимание и подходы к ведению банковского бизнеса.

С помощью этого принципа меняется структура персонала на маленькие команды, нацеленные на решение конкретных задач и получение ожидаемых результатов. В этом году мы завершаем строительство головного офиса **maib**, в котором будем активно применять различные agile-подходы, представляющие совершенно новое направление в Молдове.

Произойдет полная трансформация, которую **maib** помогают осуществить ведущие международные компании и консультанты. Замечу, что все успешные международные компании и банки уже завершили такую трансформацию или находятся на этапе ее проведения.

Я надеюсь и верю, что уже к концу 2022 г. мы начнем получать отдачу в виде хороших результатов от трансформации **maib**.

Те, кто провел трансформацию успешно, получили весомые результаты. Это подтверждается исследованиями, проведенными в западных банках, где был проанализирован, изучен, улучшен и внедрен опыт клиентов и сотрудников. Я считаю, что без этого конкурировать современному банку трудно, да и вряд ли возможно.

Б&Ф: Насколько выросли прибыль, кредитный и депозитный портфели банка?

Георгий ШАГИДЗЕ: Как я уже отметил выше, мы сумели нарастить портфель кредитов в 2021 г. более чем на 4 млрд. леев, еще больше увеличив свою долю рынка. Портфель депозитов **maib** достиг 28,6 млрд. леев, что составляет 31,7% от совокупного портфеля депозитов по банковской системе. Относительный рост этого показателя в 2021 г. у нас составил 19,8%. Что же до чистой прибыли, то ее значение удалось довести до 721,8 млн. леев, что на 198 млн. леев больше показателя за 2020 г.

Б&Ф: А какой была динамика рентабельности капитала?

Георгий ШАГИДЗЕ: По финансовым результатам минувшего года нам удалось увеличить показатель ROE на 2,76 процентных пункта. В целом по году мы вышли на значение в 13,81%, основанное на данных, которые еще не прошли аудит финансовой отчетности.

«Невозможно провести банк через столь серьезную и масштабную трансформацию, получив по ее результатам совершенно другой банк, и при этом не понести материальных затрат».

Георгий ШАГИДЗЕ

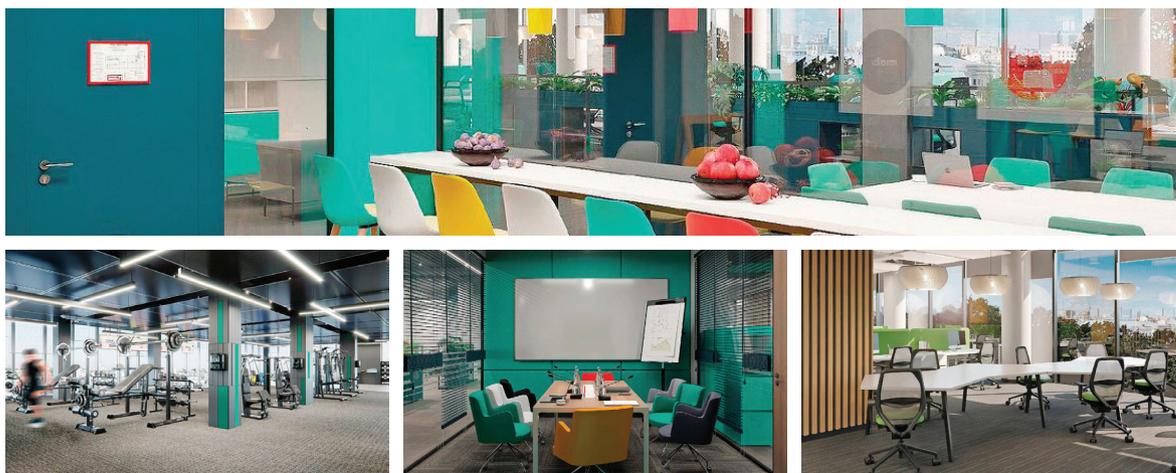
Б&Ф: Чего недостает **maib, для того чтобы доходность акционерного капитала была 20%?**

Георгий ШАГИДЗЕ: Я считаю, что мы уверенно движемся в правильном направлении, чтобы добиваться такой доходности акционерного капитала. Согласитесь, что этого нельзя добиться за один год. При устойчивой и развивающейся социально-экономической ситуации и стабильном обменном курсе национальной валюты, по нашему мнению, стоимость капитала крупных банков в Молдове составляет примерно 15%.

Приближение доходности капитала к 20% в среднесрочном периоде, кроме всего прочего, будет означать еще и то, что банк становится весьма привлекательным для международных инвесторов. У нас в команде есть четкое понимание того, что нам необходимо стремиться к такому значению доходности акционерного капитала в **maib**, как бы сложно это ни казалось сегодня.

Б&Ф: Для любого банка одним из приоритетов является сохранение качества кредит-

Проект головного офиса **maib**, в котором будут активно применять различные agile-подходы, представляющие совершенно новое направление в Молдове



ного портфеля. **Каким Вы считаете для своего банка «приемлемым» показатель «неблагополучных кредитов»?**

Георгий ШАГИДЗЕ: По международным стандартам, значение ниже 5% - это хороший показатель, к которому стремятся ведущие банки мира. Если резервы в банке выше 5%, а значение неблагополучных кредитов в пределах такого же показателя, а еще лучше, если оно чуть ниже 5%, то это вообще класс.

В прошлом году при таком обильном росте кредитного портфеля на 4,1 млрд. леев, из которых 1,8 млрд. леев мы сумели разместить в реальном секторе экономики, показатель неблагополучных кредитов составил чуть более 8%, что немного превышает значение 2020 г.

Но я уверен, что наш показатель качества портфеля в 2022 г. должен будет улучшиться. Мы сейчас проводим глубокий анализ на уровне системы всех направлений риска, что помогает банку принимать правильное решение при выдаче кредитов в автоматическом режиме. Мы выбрали самое прогрессивное программное обеспечение для этой системы, и сейчас заняты ее практическим применением в банке. Это означает, что уже к концу текущего года у нас появится больше оснований для роста эффективности показателей, с одной стороны, а с другой стороны – для предоставления новых преимуществ. Ведь это решение помогает нам правильно организовать выдачу каждого кредита с наименьшей долей рисков, связанных с возвратом кредита. Система также поможет сотрудникам банка правильно определять ценовой аспект по каждому кредиту и каждому клиенту.

Б&Ф: Удовлетворены ли Вы развитием активов, которые находятся в инвестиционном портфеле maib?

Георгий ШАГИДЗЕ: Компании **maib** leasing и **MoldMediaCard** являются дочерними активами, и поэтому они для нас – неотъемлемая часть модуля бизнеса **maib**. Мы не смотрим на их результаты с позиции классического портфельного инвестора. Для нас важно, чтобы эти направления как можно эффективнее участвовали в повышении уровня обслуживания клиентов всей группы **maib**. Менеджеры этих компаний входят в число тех почти 100 сотрудников команды, которую, помимо все-

го прочего, объединяют материальные стимулы в достижении стратегических целей банка. Вся наша группа компаний нацелена на главные приоритеты – создать новый стандарт клиентского опыта, цифровые инновации, вывод банка на успешное размещение ПРО, выход в регион со своими передовыми и прогрессивными цифровыми продуктами. Мы не будем инвестировать в другие активы на рынке, преследуя цели портфельных инвесторов.

Б&Ф: Скажите, когда Вы говорите, что maib предлагает клиентам «командный дух», что конкретно имеете в виду?

Георгий ШАГИДЗЕ: Все очень просто, на практике это означат, что буквально каждый член команды знает и четко представляет, чего мы как команда хотим достичь. И мы все вместе достигаем поставленной цели или по каким-то причинам нам это не удастся. У нас нет такого, что один сотрудник сумел чего-то добиться, а другие – нет. Мы для этого внедряем agile-подходы, в результате которых не будет индивидуальных задач, а будут понятные командные цели и задачи. Я убежден, что без команды и делового настроя каждого ее члена сегодня трудно добиваться хороших результатов.

Я считаю, что «командный дух и сплоченность» – это одна из ключевых ценностей в **maib**. Мы ее активно культивируем, развиваем и укрепляем. И это уже давно не в новинку для нашего банка.

Б&Ф: Какие подходы разрабатывает и применяет правление, чтобы в условиях растущей инфляции сохранить динамику кредитования и не допустить оттока депозитов?

Георгий ШАГИДЗЕ: Существуют хорошие модели, которые помогают банку в аналогичных ситуациях, когда быстро меняется конъюнктура рынка, что мы сейчас наблюдаем при растущей стоимости денег. Понятно, что такая ситуация не может не отражаться на стоимости кредитов. Но мы стараемся максимально оптимизировать процесс кредитования, чтобы не допускать случаев прямого и автоматического перекладывания меняющихся условий на финансовом рынке на плечи клиентов. Мы стремимся всячески оптимизировать комиссии, делая все таким образом, чтобы только часть растущих процентных ставок отражалась на стоимости предоставляемых ресурсов.

Но при этом всем участникам рынка необходимо понимать, что в условиях, когда базовая ставка Национального банка растет, а сейчас она достигла уже 8,5%, банки не смогут выдавать кредиты на прежних условиях, которые были год назад.

Б&Ф: В таком случае и условия привлечения ресурсов не могут быть такими, какими они были в начале 2021 г.?

Георгий ШАГИДЗЕ: Все верно, мы у себя в банке существенно повысили ставки по депозитам, своевременно отреагировав на изменившуюся ситуацию на рынке. Скажем, если мы привлекаем ресурсы на внутреннем рынке под 6%, то при этом ставка по кредитам тоже должна увеличиться.

Б&Ф: Что Вы вкладываете в понятие «качественные услуги» maib? Как банку при помощи таких услуг сохранять лидерство на рынке, быть рядом с клиентами, чтобы и дальше оставаться их надежным партнером?

Георгий ШАГИДЗЕ: Основная цель, преследуемая «качеством услуг», заключается в том, чтобы щедро делиться с клиентами нашим обновленным опытом. Он основан на прозрачности, инновациях, гибкости, профессионализме, доверии и все на том же «командном духе» maib.

Мы ежедневно стремимся быть не просто банком, а партнером своих клиентов на протяжении всей их жизни, быть рядом с ними, их семьями, их бизнесом, чем бы они ни занимались и где бы ни находились. Банковские услуги и продукты maib преследуют одну важную цель – сделать взаимодействие банка с клиентами проще, легче, удобнее и быстрее, что на самом деле очень важно сегодня для людей.

Б&Ф: Что следует понимать под «подходящими внутренними и внешними условиями», сопутствие которых так необходимо для успешного размещения IPO?

Георгий ШАГИДЗЕ: Ну, прежде всего я бы выделил прогресс, который регистрирует страна по всем направлениям своего развития. Он необходим иностранному инвестору, для того чтобы он мог легко предугадать и спланировать развитие ситуации на перспективу. Вот когда у страны есть такая прогнозируемая ситуация на будущее, и при этом она демонстри-

рует очевидный прогресс в развитии – тогда все можно сделать, причем очень успешно!

Мероприятия для потенциальных инвесторов, которые мы уже провели и планируем проводить на протяжении 2022 г., проходили с участием представителей правительства. Это необходимо для того, чтобы представители власти демонстрировали инвесторам задачи, которые решают молдавские власти, знакомили их с целями, которые значатся в программе правительства. Это помогает инвесторам лучше понять и правильнее представлять себе страну, в экономику которой они собираются инвестировать свой капитал.

На мой взгляд, то, что Молдова вышла на высокий показатель экспорта в страны Европейского Союза, а сегодня его доля составляет уже 70%, – это очень важно. Ведь Евросоюз – крупный, устойчивый, развитый, стабильный и хорошо прогнозируемый рынок с 550 млн. потребителей.

Да, мы понимаем, что существуют определенные геополитические моменты, которые не связаны непосредственно с Молдовой, но они в течение какого-то промежутка времени могут негативно сказываться на намерении maib разместить IPO. Если они будут продолжаться к моменту IPO, в таком случае мы просто подождем, и когда они стабилизируются, сможем приступить к размещению бумаг на международном финансовом рынке.

Б&Ф: В банке идет активный процесс обновления структурных подразделений. Вот такие новые отделения и филиалы maib уже смогут на равных конкурировать за пределами Молдовы?

Георгий ШАГИДЗЕ: Да! Я считаю, что наши новые отделения могли бы работать в Румынии. Ведь предоставляемый ими сегодня сервис целиком соответствует стандартам аналогичных банковских подразделений в этой стране.

Но я хочу здесь отметить, что мы не планируем физического присутствия своих подразделений за рубежом. В нашей стратегии мы хотим предоставлять цифровые услуги гражданам Республики Молдова, которые работают в других странах.

Б&Ф: Совет предложил правлению maib внедрение стимулов для менеджеров, ко-



торые включают в себя предоставление им акций банка. Как скоро эти необычные для молдавского корпоративного рынка стимулы начнут действовать?

Георгий ШАГИДЗЕ: Это очень важная и эффективная система материального стимулирования, здорово мотивирующая сотрудников в долгосрочном плане. Она позволяет объединить в одно целое интерес менеджеров и акционеров, который выражается в устойчивом стоимостном росте актива. Такая система работает во многих банках мира. И я очень благодарен Совету и акционерам, что они поддержали идею внедрения в **maib** этой прогрессивной системы.

Сам факт, что система охватывает около 100 сотрудников, выгодно отличает **maib** от других региональных финансовых учреждений. Как я понимаю, в Молдове такой системы пока нет ни в одном банке.

Примечательно, что теперь почти у 100 сотрудников банка главные цели практически не отличаются от задач, решаемых председателем банка. Хотя у нас разные уровни зарплат, но в стратегическом и тактическом плане наши цели совпадают на все 100 процентов.

«Система материального стимулирования сотрудников **maib** с предоставлением им акций банка мотивирует их в долгосрочном плане, объединяя в одно целое интерес менеджеров и акционеров».

Георгий ШАГИДЗЕ

Б&Ф: А такое число сотрудников, которых охватывает система, для **maib** – это много или мало?

Георгий ШАГИДЗЕ: Для нашего банка – это оптимальная цифра. По крайней мере я лично так считаю.

Б&Ф: За время Вашего управления **maib** рыночная цена его акций на регулируемом рынке Молдовы динамично росла, побив ценовой рекорд в 4 тыс. леев. Скажите, насколько она отражает реальную стоимость управляемого Вами актива?

Георгий ШАГИДЗЕ: Безусловно, что рост рыночной цены бумаг банка – это положительный фактор. Акционеры, да и те, кто покупает

5 показателей, характеризующих maib

31,4%

рыночная доля активов maib в банковской системе РМ

22,8%

рост активов maib по результатам 2021 г.

28,6 млрд. леев

портфель депозитов maib

31,7%

доля депозитов maib в совокупном портфеле депозитов по банковской системе РМ

19,8%

показатель роста депозитов maib в 2021 г.

акции банка по такой цене, верят тому, что мы делаем, и как мы развиваем **maib**. Я не буду говорить о том, насколько такая цена отражается на стоимости актива. Но я уверен: когда мы будем близки к моменту размещения IPO, у нас будет хорошая возможность поговорить о правильной рыночной цене.

Б&Ф: По приезду в Кишинев, кстати, ровно год назад, Вы сравнивали Молдову со своей родной Грузией. Примерно одинаковое количество населения, экономика, развитие финансового рынка. Спустя год работы в Молдове, можете сказать, почему у TBC Bank, в котором Вы до этого работали, прибыль – за \$200 млн., а у maib \$40 млн.?

Георгий ШАГИДЗЕ: В первую очередь для **maib** это создает хорошую перспективу и возможности, поскольку показывает нам, управленцам, к каким финансовым результатам необходимо стремиться.

Во-вторых, прибыльность банка зависит от множества факторов, которые следует рассматривать в совокупности. Скажу, например, о банковском проникновении. Его показатель в Молдове пока что находится на низком уровне. В настоящее время объем банковских кредитов к ВВП Молдовы не превышает 24%, тогда как в

регионе составляет 50-70%. Это говорит о том, что у банковской системы и у **maib** есть реальные предпосылки для динамичного роста уже в самой ближайшей перспективе.

Б&Ф: Есть ли у правления maib намерения выплатить акционерам дивиденды по итогам 2021 г. Какой может быть их размер в этом году?

Георгий ШАГИДЗЕ: Утвержденный акционерами план развития банка предусматривает выплату дивидендов на уровне 30-50% от заработанной прибыли за предыдущий год. Мы будем стараться выполнить это решение. Я очень надеюсь, что в цифровом выражении это будет гораздо больше, чем мы выплатили по итогам 2020 г.

Но для этой процедуры мы должны провести внешний аудит и получить его заключение, подтверждающее наши финансовые результаты, а потом уже добиваться разрешения у Национального банка на выплату планируемого размера дивидендов.

Б&Ф: Поделитесь Вашими открытиями и впечатлениями за год пребывания в Молдове: в культуре, обычаях, кухне, характере молдаван, черте, характеризующей молдавский бизнес?

Георгий ШАГИДЗЕ: Признаюсь, что я еще до приезда в Кишинев был много наслышан о доброте и гостеприимстве, присущей молдаванам. Но за этот год смог, как говорится, на собственном опыте убедиться в этом. Люди здесь очень доброжелательны, искренни и отзывчивы.

Я открыл для себя в Молдове регионы, где мне приятно бывать вновь и вновь, поскольку меня привлекает как сама местность, так и красивая природа, не говоря уже про вкусную молдавскую кухню и отменное вино.

В молдавском бизнесе я хотел бы отметить высокий показатель экспорта в Евросоюз, который по сравнению с Грузией намного больше. Хотя в Грузии заметно преобладает туризм, положительным образом сказывающийся на формировании грузинского ВВП.

Б&Ф: Спасибо Вам за интервью. Желаем успехов в реализации планов по грандиозной трансформации maib!■