

Պուք մեզ համար առաջնահերթ եք

Հարցազրույց «Նորվիկ» Ռենիվերսալ Վարկային Կազմակերպության տնօրեն Տիգրան Բոստանջյանի հետ

-Պարոն Բոստանջյան, ե՞րբ և ինչպե՞ս է հիմնվել «Նորվիկ» ընկերությունը:

-«Նորվիկ» ռենիվերսալ վարկային կազմակերպությունը հիմնադրվել է 2006թ. փետրվարին իսլանդալատվիական «Նորվիկ» բանկի կողմից՝ որպես դուստր կազմակերպություն: 500 հազար ԱՄՆ դոլար կանոնադրական կապիտալով այն գրանցվել և լիցենզավորվել է ՀՀ ԿԲ կողմից 2006թ. հուլիսին, իսկ գործունեություն սկսել է ծավալել 2006թ. սեպտեմբերի վերջից արդեն ընդլայնված 1,7 մլն ԱՄՆ դոլար կանոնադրական կապիտալով: «Նորվիկ»-ն առաջարկում է ոչ միայն փորձված տեխնոլոգիաներ և մասսայական բանկային ծառայություններ, այլև՝ վարկերի տրամադրման ռիսկերի կառավարման համակարգ:

-Ի՞նչ ձեռքբերումներ է ունեցել Ձեր կազմակերպությունն այս երկու տարիների ընթացքում:

-Անցած երկու տարիների գործունեության արդյունքում ընկերության ակտիվներն աճել են և 01.12.2008թ. դրությամբ կազմել են շուրջ 19.2 մլրդ ՀՀ դրամ, որոնց 97 տոկոսը վարկային ներդրումներ են: Ընկերության ընդհանուր կապիտալը կազմում է 2.9 մլրդ ՀՀ դրամ: Այս երկու տարվա ընթացքում Նորվիկ ՌԻՎԿ-ն սպասարկել է մոտ 27 000 հաճախորդ և ներկայումս ունի 25 000 հաճախորդ:

Նորվիկ ՌԻՎԿ-ն նպատակ ունի բնակչությանը մատուցվող ծառայությունների որակը հասցնել միջազգային չափանիշներին համապատասխան մակարդակի: Երևանի մի շարք խանութներում ներդրվել է տեղում սպառողական ապառիկ վարկերի տրամադրման ծրագրեր, իսկ հուլիս ամսին Նորվիկ ՌԻՎԿ-ն միացել է կանխիկ դրամի հավաքագրման սարքավորումների/տերմինալների համակարգին և այսուհետ մեր հաճախորդները կարող են վարկերի, տոկոսագումարների և վերջիններիս հետ կապված այլ վճարումները, մարումները կատարել գազարագույն «Տել-Սել» և կարմիր «Տանդեմ» կանխիկ դրամի ընդունման տերմինալների միջոցով, որոնք տեղադրված են քաղաքի բազմաթիվ մարդաշատ վայրերում: Այսպիսով՝ հաճախորդի ֆիզիկական ներկայությունը «Նորվիկ» ՌԻՎԿ ՓԲԸ-ում ապառիկի ձևակերպման և վճարումների կատարման համար այլևս անհրաժեշտ չէ:

-Ինչո՞վ եք պայմանավորում այս հաջողությունը:

-Նման բարձր ցուցանիշը պայմանավորված է ինչպես ընկերության կողմից հաճախորդների համար վարկերի և մարումների առավել արդիական և հարմարավետ պայմանների ստեղծմամբ, այնպես էլ Նորվիկ ՌԻՎԿ-ի պրոֆեսիոնալ աշխատակազմի գործունեությամբ:

-Ի՞նչ նոր ծրագրեր ունի ընկերությունը:

-2009թ. սկզբին Նորվիկ ՌԻՎԿ-ն նախատեսում է մատուցել նոր ֆինանսական ծառայություններ, որոնք կնպաստեն հաճախորդների մի ստվար զանգվածի նպատակների իրականացմանը: 2009-ին Նորվիկի կողմից առաջարկվող նորանուծություններից են լինելու BiFri գնումների կրեդիտ քարտը և My.Norvik.am կայքում ստեղծված հատուկ հաճախորդների սպասարկման համար նախատեսված My Norvik համակարգը:

Օգտվելով Իմ Նորվիկ-ից հաճախորդները կարող են իմանալ հաշվի հասանելի մնացորդը, փաստացի օգտագործված գումարը, քարտի գնումները և վճարումների պատմությունը ցանկացած պահին՝ ներառյալ կուտակված տոկոսները: Իմ Նորվիկի յուրաքանչյուր հաճախորդ կկարողանա այցելել իր անձնական սենյակը և

տեղեկանալ ոչ միայն իր վարկային պատմությունից, այլև՝ նորությունների և ակցիաների մասին:

BIFRI գնումների կրեդիտ քարտը ժամանակակից ծառայություն է, որն ընձեռում է գործողությունների ազատության հնարավորություն և ազատում է ավելորդ հոգսերից: Հաճախորդները կարող են գնումներ կատարել և օգտվել տարատեսակ ծառայություններից՝ ստանալով զեղչեր Հայաստանի գրեթե բոլոր խանութներում: BIFRI քարտի սահմանաչափը կավելացնի հնարավորությունները մինչև աշխատավարձի եռապատիկի չափով: Նոր 2009 տարվա շեմին մենք վերլուծում ենք մեր գործունեությունը և տեսնում ենք, որ շատ նպատակների ենք հասել այս 2 տարիների ընթացքում, բայց ունենք դեռ շատ նոր հեռանկարներ, որոնք կիրականացվեն գալիք տարիների ընթացքում: Նորագույն տեխնոլոգիաների կիրառումով «Նորվիկ»-ն առանձնանում է Հայաստանի Հանրապետությունում վարկավորման շուկայի կայացման և զարգացման գործում: Նախատեսվում է իրագործել նոր ֆինանսական գործիքների և ծառայությունների տրամադրում, ինչպես նաև ներդնել արդիական ֆինանսական տեխնոլոգիաներ՝ արդեն իսկ «Նորվիկ»-ի կողմից ներդրված մեխանիզմներով Բալտյան երկրներում:

-Ո՞վքեր և ինչպե՞ս կարող են ձեռք բերել Ձեր ընկերության քարտերը:

-Քարտ կկարողանա ստանալ մշտական եկամուտներ ունեցող յուրաքանչյուր ՀՀ քաղաքացի: Հարկ չի լինելու ամեն անգամ լրացնել փաստաթղթեր, երբ ցանկանում են գնել որևէ ապրանք կամ ծառայություն և հարկ չի լինելու մարումների համար այցելել «Նորվիկ»: BIFRI գնումների կրեդիտ քարտի մարումները կարող են կատարվել հեռակառավարվող համակարգերի օգնությամբ, որոնց մեջ կմտնեն «Տեսել» և «Տանդեն» կանխիկացման վճարային տերմինալները և ARCA և E-Dram ինտերնետ վճարումների համակարգերը:

-Ինչպիսի՞ն է մրցակցությունը վարկավորման շուկայում:

-Ֆինանսական դաշտում մրցակցությունը բավականին մեծ է, այս տարի բանկերն ակտիվ գովազդային գործունեությամբ են զբաղված, հաճախորդներ ներգրավելու նպատակով տարբեր նորամուծություններ են բերվում շուկա: Մեր հանրապետությունում, կարելի է ասել, չափազանց շատ են բանկերը, և այս հանգամանքը ակտիվացնում է մրցակցությունը, որի արդյունքում շահում են հաճախորդները: Այս մրցակցության արդյունքում նոր ավանդատեսակներ են ստեղծվում, իսկ քանի որ «Նորվիկ»-ը չի զբաղվում ավանդների տրամադրմամբ մրցակցությունը չի վերաբերում «Նորվիկ»-ին: Մենք աշխատում ենք մայր բանկի հետ, ռեսուրսները ստանում ենք այդ բանկից: Մեզ համար բաց է նաև նորմատիվային դաշտը ի տարբերություն բանկերի, քանի որ Կենտրոնական բանկը նորմատիվներ է սահմանել բանկերի համար, իսկ վարկային կազմակերպությունների համար այս դաշտը բաց է, քանզի մենք ֆիզիկական անձանցից ավանդներ չենք ներգրավում:

-Ձեզ գոհացնո՞ւմ է հարկային քաղաքականությունը:

-Վերջերս բարեփոխումներ են իրականացվում այս ասպարեզում, չնայած՝ խստացումներ նույնպես կան, իսկ վերջինս, կարծում են, խոչընդոտում է միջին բիզնեսին: 2009 թվականը հարկային առումով ծանր տարի է լինելու և հնարավոր է, որ չկատարվի նախատեսված պետական բյուջեն:

-Ի՞նչ մակարդակի վրա է գտնվում այսօր վարկավորման շուկան, և արդյո՞ք համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամն իր ազդեցությունը չի ունենա այս շուկայի վրա:

-Համաշխարհային այս ճգնաժամը, կարծում եմ, որ իր ազդեցությունը կունենա նաև Հայաստանի և վարկավորման շուկայի վրա նույնպես: Ըստ մեր ընկերության կատարած կանխատեսումների՝ այս ճգնաժամը կտևի մեկից մեկուկես տարի: Այն նախ և առաջ իր ազդեցությունը կունենա Հայաստան մտնող տրանսֆերտների վրա, դրանք կնվազեն, տարեկան մոտ 2.5 մլրդ դրամի չափով, որի արդյունքում կպակասեն աշխատատեղերը, և մեր հայրենակիցները ստիպված կլքեն արտերկրում իրենց աշխատանքը կամ ավելի քիչ գումարներ կուղարկեն Հայաստան: Այս ամենի հետևանքում տեղի կունենա վճարումների դանդաղեցում, վատթարացում և անգամ զրոյացում: Քանի որ Հայաստանում դեռևս զարգացած չէ արժեթղթերի շուկան, ճգնաժամը գլոբալ ազդեցություն չի ունենա: Չնայած՝ որոշ հաստատություններ 2009-ին կարող են լիկվիդայնության խնդիրներ ունենալ: Եթե մեր ընկերությունը չստանա ֆինանսավորում մայր բանկից, ապա մենք կսպասարկենք մեր ունեցած ներդրումների չափով, այսինքն կտրամադրվեն միայն մեր հաճախորդների կողմից մարվող գումարները:

-Ի՞նչ պետք է անի պետությունը համաշխարհային ճգնաժամի ազդեցությունը նվազագույնի հասցնելու համար:

-Որոշ պետություններ հստակ ծրագրեր ունեն ճգնաժամին դիմակայելու համար: Օրինակ՝ շատ խոշոր հաստատություններ պետականացվում են, կամ պետությունը ֆինանսապես աջակցում է որոշ կազմակերպությունների: Եթե որևէ աշխատող Եվրոպայում այս ճգնաժամի հետևանքով կորցնում է իր աշխատանքը, ապա պետությունը գոնե 8 ամիս ֆինանսավորում է այդ անձնավորությանը, մինչև վերջինս մի նոր աշխատանք կգտնի: Իսկ մեր կառավարության կողմից այսպիսի ծրագրեր դեռ չեն իրականացվում: Մեր երկրում, հավանաբար, սպասում են կոնկրետ խնդիրների առաջացմանը՝ դրանց լուծում տալու համար, քանի որ դեռևս որևէ հստակ ծրագիր չի ներակայացվել, թե ինչպես պետք է դիմակայել այս ճգնաժամին:

-Ո՞րն է ընկերության սկզբունքը:

-Մեր սկզբունքն է՝ Դուք մեզ համար առաջնահերթ եք:

-Ձեր ամանորի շնորհավորանքը...

-Ես կցանկանայի շնորհավորել բոլորին գալիք Նոր Տարվա կապակցությամբ՝ եղեք հաջողակ և հավատարիմ Ձեր սկզբունքներին: