



Доселувањето продолжува со несмалено темпо

## Унгарија како магнет за Кинезите

Во Унгарија живеат повеќе од 12.000 кинески емигранти, при што трендот на доселување и натаму е многу изразен. Инаку, Кинезите ја користат таа централноевропска земја како отсочна штица за заминување во некоја држава на запад

Основна дејност на Кинезите е трговијата. Тие, најчесто, увезуваат производи од матичната земја и ги продаваат во Унгарија по релативно ниски цени. Притоа, квалитетот на стоката не игра голема улога - најважна е ниската цена. Во центарот на Источна Европа се наоѓа најголемиот кинески трговски центар на стариот континент. Во Гајскас и Миг Вазен се сместени околу стотина кинески продавници.

Инаку, во Унгарија денес живеат повеќе од 12.000 доселеници од Кина. Нивниот број за една деценија се зголеми за над 4.000. Станува збор за вистински бум на доселување, велат експертите.

Луџен Маи е сопственик на дуќан лоциран во тој центар. Нејзиниот работен ден трае 16 часови. Патем, таа е самохрана мајка и се грижи за двете ќерки. Помалата од нив добро го зборува унгарскиот јазик и оди во унгарскоучилиште. Но, по-старата, 11-годишната Зенг Зи Јанг има тешкотии во таа смисла. Таа посетува специјално унгарско-кинеско училиште, што беше отворено во 2004 година во Будимпешта.

„Станете“, наредува наставничката по математика на првиот час. „Покорно кажувам, госпоѓо наставничко, дека одделението е целосно. Вкупниот број на ученици е 19, отсутни нема. Одделението е подготвено за првиот час по математика“, е вообичаениот почеток на часот во тоа училиште. Наставата се одржува на унгарски, но има предмети што се предаваат само на кинески.

Во одделението се наоѓа и унгарската ректорка Шушана Ердес. Таа со нејзиниот кинески колега директор добро соработува, но проблемите се заобикољуваат, наместо заеднички да се решаваат. „Наставата се одржува според унгарскиот наставен план. Но, има одредени предмети што се предаваат исклучиво на кинески, како што е наставата по уметност, на пример“, вели Ердес.

Уметноста и, воопшто, културата е многу значаен сегмент за Кинезите, па затоа се води голема грижа во таа смисла. Затоа Пекинг го финансира училиштето во Будимпешта.

Градот се разбира сака да профитира од Кинезите, бидејќи се отвораат нови работни места. Во 1991 година Унгарците ги укинаа визите за Кинезите, но тие подоцна беа повторно воведени. Притоа постојат олеснувања за кинеските претприемачи.

„Се разбира, членството на Унгарија во ЕУ дејствуваше како магнет за Кинезите. Тие ја користеа нашата земја како отсочна штица во правец на Западна Европа. За кинеското општество ние сме мост меѓу Исток и Запад“, вели Атила Кис, заменик директор во Службата за миграција.

Со ова се согласува и сопственичката на продавница Луџен Маи. И таа сака еден ден од трговскиот центар во Будимпешта да отиде во Западна Европа. „Во моментот се обидувам да отворам интернет-шоп за да можам да продавам и во Западна Европа“, вели таа.

Главниот бизнис на Маи е продавање на невестински фустанци по цена од 500 евра. Етино за европски услови, затоа што се увезени директно од Кина. Луџен Маи бара модели од списанијата за венчаки, одбира модел и го праќа во Кина. По неколку недели, фустанот, заедно со другата стока, се испраќува со брод во Будимпешта. Етино, а убаво. Имено, цената е најважна во кинескиот трговскиот центар.

Стојче Тасков, регионален директор

## Инвеститори создадат усло

Погрешно е да се мисли, да се надева и очекува дека некој ќе дојде да прави факторинг во Македонија за да им помогне на македонските компании да го намалат ризикот во работењето, да направат поголем профит или да имаат сто насто ликвидност. Факторингот нема да се развие само и единствено затоа што им е потребен на македонските компании

M. ГЕОРГИЕВСКА

\*Какава е состојбата со факторингот во Македонија?

Факторингот во Македонија е финансиски сервис во фаза на настанување. Тоа е фаза на градење свест за суштината, корисноста и моделите на употреба на овој финансиски сервис, но сериозно не постои ниту артикулирана понуда, ниту свесна побарувачка за сервисот. Она што е позитивно за развојот на овој финансиски сервис е фактот што страната на понудата зајакнува и започнува со едукација, промоција и селективно спроведување на одредени факторинг аранжмани. Позитивен е и фактот што се појавува институција која осигурува побарувања што, пак, го прави факторингот многу полесен за реализација. Она што е негативно и го опира или попречува, го подразбува развојот е институционалната нерегулираност на сервисот како таков и непостоенење прецизно и лесно достапен пазарен механизам за идентификување, мерење и управување со ризикот кој се појавува на страната на корисниците на факторингот.

\*Колку е потребен сега, во услови на криза, и каква корист би имале компаниите од тоа?

Факторингот е секогаш многу корисна алтернатива на краткорочен банкарски кредит особено за мали компании, компании во настанување или компании кои имаат слаба капитална структура (консултантски компании) кои се ограничени во користењето банкарскиот кредит, затоа што немаат што да понудат во залог или постојат прекартно за да може да се направат анализа на издржливоста на работењето како основа за кредитна линија. Во услови на оваа криза, факторингот, теоретски, би бил идеален за решавање на било каков проблем со ликвидноста на компаниите, но практично не е така. Токму оваа криза е криза која настана заради погрешно вреднување на ризикот. Кога се сфати тоа, тектонски се промени вреднувањето на ризикот и тој нов однос кон ризикот едновременно преку поголеми провизији за ризик ја зголеми цената на кредитните аранжмани (факторингот е кредитен аранжман), а од друга страна го ограничи протокот на пари со зголемувањето на аверзијата кон ризик на добарувачите на пари. Тоа, практично, го минимизира апетитот на финансиерите да влегуваат во факторинг аранжмани, каде што обезбедувањето е несигурно.

\*Што значи функционирањето на факторингот за економијата и зошто е корисен за финансискиот

систем?

Факторингот е специфична форма на финансиски инструмент, кој не ја зголемува задолженоста на компаниите. Со користење на факторинг едноставно се добиваат парите што се заработени - побрзо отколку да се чека рокот на доспевање на фактурата. Со продавање на фактурите, освен што се обезбедуваат слободни парични средства, истовремено се пренесува и ризикот од неплата/ненаплата на фактурите. Со тоа компаниите се ослободени од трошоци за неплата, од трошоци за мониторинг на фактурите и имаат слобода да го водат својот вистински бизнис. Заклучокот е дека во еден финансиски систем, каде што има развиен пазар на факторинг услуги, би се зголемила конкурентноста на компаниите од реалниот сектор.

\*Може ли факторингот да донесе и странски инвеститори?

Парите природно се движат таму каде што можат да се оплодат со најголема стапка. На ист начин природна препрека на движењето на парите кон реализација на нивната економска вредност е ризикот, па така, парите одат таму каде што ќе имаат најголем поврат при идентификувано најмал прифатлив ризик. Надавор од овие ограничувања, парите воопшто не познаваат граници. Доколку во Македонија се создадат пазарни услови преку факторинг аранжмани некој да заработува пари повеќе отколку со истите да тргува со нафта на светските берзи, или да прави факторинг во својата економија, сигурно сум дека ќе има инвеститори што ќе ги пренесочат парите тука. Погрешно е да се мисли, да се надева и очекува дека некој ќе дојде да прави факторинг во Македонија за да им помогне на македонските компании да го намалат ризикот во работењето, да направат поголем профит или да имаат стопроцентна ликвидност. Факторингот нема да се развие само и единствено затоа што им е потребен на македонските компании. Постоенење интерес е потребен, но не и доволен услов. Факторинг пазарот, како и секој друг пазар, бара свесна и организирана страна на понуда, која ќе се развие тогаш кога некој во него ќе види реална можност да ги оплодува своите пари побрзо или со повисок принос во регулиран пазарен амбиент, со чувство дека интересите му се заштитени и преносот на парите му е гарантиран. Од тој аспект, Македонија како дестинација за странски пари во факторинг аранжмани, има пред-



на EOS за Источна Европа

## ќе има кога ќе се ви да се заработат пари



ности на сериозно регулирана бизнис средина, ниски корпоративни даноци, слободно и гарантирано изнесување на профитот и сериозни мани во делот на ограничена максимална каматна стапка и непостоенење на електронски достапни, прецизни и евтини извори на кредитни информации.

\*Зошто нема интерес за факторинг во Македонија? Нема услови за тоа, или е во прашање нешто друго?

На прво место е нискиот ниво на знаење за оваа форма на финансиски сервис. Останати фактори кои негативно влијаат врз развојот на факторингот во Македонија, се лимитираната максимална каматна стапка и непостоенење на

електронски достапни и прецизни кредитни рејтинзи во кои финансиските институции ќе веруваат, ќе ги земат за точни и ќе се ориентираат во донесувањето на своите одлуки за финансирање.

\*Зошто нема интерес од нашите банки да го работат ова, ако во светот и во опкружувањето веќе е пракса?

Пласирањето пари во инструмент кој како обезбедување, по дефиниција, нуди побарувања, значи имање на институционален капацитет да се пресмета ризикот од неплативост или ненаплативост на тие побарувања, кои не секогаш се од еден ист должник. Тоа е многу потешко и многу позмично од кредитирање со реални форми на обезбедување. Ако сме свесни дека банките во услови на криза имаат аверзија масовно да го кредитираат стопанството по традиционалните канали кои подразбираат сериозно обезбедување, тогаш е уште појасно дека во овие услови, кога цената на носење ризик е скапа, ќе бидат уште порезервирани да пласираат пари во факторинг, каде што нема реално обезбедување, а мерењето на ризикот е многу потешко отколку во традиционалното кредитирање.

\*Се зголеми ли обемот на вашата работа откако почна кризата, со оглед на тоа што работите наплата на побарувања?

Обемот на нашата работа се зголемува веќе осум години во континуитет и е последица на нашето професионално работење според стандардите на германската групација EOS и секако, на зголемената свест на кредитните за важноста од професионално и проактивно управување со побарувањата. Самата криза која ја намали ликвидноста на сите компании, ја потенцираше важноста на нашата дејност - индустрија за наплата, но фактички сериозно ја отежна нашата работа.

\*Што мислите за банкарскиот сектор, како ја завршува годината и можеше ли да се направи нешто повеќе за да се создаде подобар финансиски амбиент?



Сојузот на стопански комори на Македонија („ССК“) Ве поканува на:

Трибина на тема „Ликвидност за развој“

„Потреба од воспоставување стратегија за поддршка на мали и средни претпријатија“

Место на одржување: Хотел „Хелидеј Ин“ – Скопје

Датум на одржување: 17 декември 2010 година (петок)

Време на одржување: 11:00 – 13:30 часот

Теми на дискусија:

- Реструктурирање на економијата
- Хармонизирање на фискалната и монетарната политика
- Унапредување на платниот систем и на кредитната политика во земјата

Трибината ќе биде со отворена дискусија, во која ќе може да земете учество со Ваши ставови, мислења и коментари.

На трибината е планирано да учествуваат претставници од Влада на РМ, бизнис заедницата, банкарскиот сектор, економски експерти и професори.

Програма за трибината:

10:30 – 10:55	Регистрација на учесници
11:00 – 11:30	Обраќања: Г-дин Златко Калеников, претседател на ССК Г-дин Мирче Чекеќи, потпретседател на ССК М-р Зоран Ставрски, потпретседател на Влада на РМ и министер за финансии
11:30 – 12:30	Дебата (дискусија) на теми
12:30 – 13:15	Коментари, прашања и одговори на присутни гости –можни учесници во дебатата
13:15 – 13:30	Заклучни констатации и предлози на модераторот на трибината

Пријавувањето на учеството е задолжително, поради ограничениот број на места. Ве молиме да се пријавите на тел: 02 3091-440 пок. 102 или пок. 104 или на е-маил адресата на ССК: [info@sojuzkomori.org.mk](mailto:info@sojuzkomori.org.mk)

Формиран во 2004 година, Сојузот на стопански комори на Македонија (ССК) е самостојна, независна, непрофитна организација во која се здружени осум стопански комори:

Индустриска комора  
Трговска комора  
Услужна комора  
Агро-бизнис комора ИКТ комора

Туристичко-гостинствена комора  
Градска комора и  
Комора на  
Сметководители

Активноста е дел од Стратегијата на ССК (2009-2011), чие спроведување е финансиски поддржано од Македонска Развојна Фондација за претпријатија



Официјална Банка на ССК



[www.sojuzkomori.org.mk](http://www.sojuzkomori.org.mk)