

flottákat minden országban csúcsidőn túli árammal töltik fel, ez segít kihasználni a folyamatosan működő atomerőművek éjszakai termelését vagy a megújuló energiát.

Sokat is vár a villanybusztól a BYD alapítója, a 47 éves Wang Chuanfu. Az üzletember a 200 ezer alkalmazottat, ebből 18 ezer fejlesztőmérnököt foglalkoztató cég elnöke, a Forbes magazin szerint Kína 34., a világ 641. leggazdagabb embere. Mellette Bill Gates és Warren Buffett is társtulajdonos a társaságban, együtt birtokolják a BYD tulajdonrészének csaknem felét, a többivel a hongkongi tőzsdén kereskednek.

A villanybuszcsaládjának európai gyártóbázist kereső alapító még gazdasági minisztersége idején tárgyalta Matolcsy Györggyel, de azóta sem kapott egyértelmű választ. Jellemző egyébként az üzletember mentalitására, hogy turistaosztályon repült Hongkongból Londonba, onnan pedig fapadossal Budapestre, hogy a miniszterrel tárgyaljon. A szállodából, a Lánchídtól a 2-es villamossal ment a delegáció Matolcsy Györgyhöz, miután az elnök asszisztense vásárolt egy 10 darabos BKV-gyűjtőjegyet.

Pedig úgy tudjuk, az ajánlat része, hogy az EU-piacra szánt elektromos autóbuszok Magyarországon készüljenek. A gyártáshoz a BYD-nek Komáromban, az ipari parkban lévő telken van már egy 18 ezer négyzetméteres high-tech gyártócsarnoka is, amelyben korábban mobiltelefon-akkumulátorokat és egyéb alkatrészeket készítettek a Nokia számára. Az akkumulátoron kívül az összes többi részegységet, beleértve az alumíniumkarosszériát, akár Magyarországon is gyárthatják. A prototípus eBus keréktárcsáján is Alcoa Hungary olvasható, mert Székesfehérváron készült, de az első tengely, a hátsó híd, a légrugózás is lehet Rába-, illetve más EU-gyártmány. A több mint 50 százalékos európai hányaddal a beszállítási, termelési idő rövidebb lehet, ráadásul vámmentesség is jár hozzá, tehát a gyártó érdeke is.

Hogy magyar referencia is legyen, Wang Chuanfu akár évi 1000 busz tartós bérletét is hajlandó finanszírozni 8-10 évre szóló szerződéssel. Hogy végül lesz-e a BYD-tervből magyarországi gyártás, ahhoz Mogyorossy Tibor szerint már csak a politikai akarat kell, jelzés a gyártónak, hogy érdemes az üzletágba Magyarországon fektetni. Beruházási kedvezményre viszont nem tart igényt.

SZIRMAI S. PÉTER

Vigyázat, aknamező!

ÜZLETELÉS KOCKÁZATOS ORSZÁGOKBAN | A ciprusi események fényében különösen körültekintőnek kell lenniük a magyar cégeknek, ha külföldön keresnek lehetőségeket.

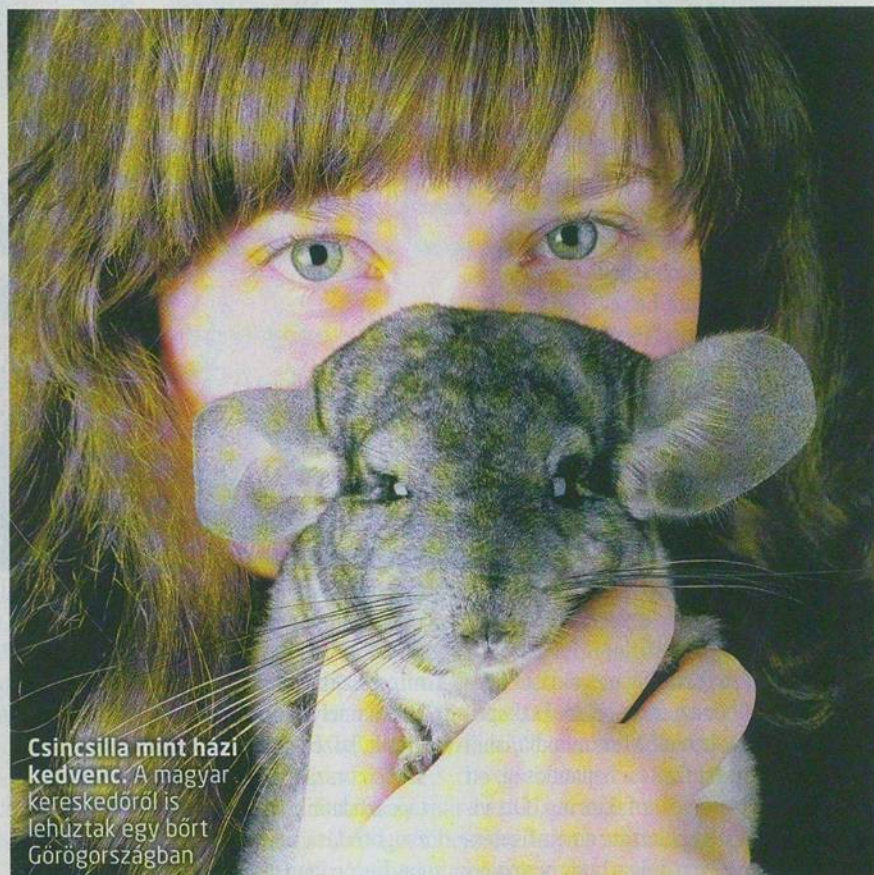
Nagyon egyszerű védekezési módot alkalmaz rizikós terepen Németh Tibor, a közel tucatnyi európai országban jelen lévő, egyebek mellett szállítmányozási járműkövetési megoldásokat kínáló LambdaCom-csoport tulajdonos-igyevezetője. A külföldi munkákat a hazainál jóval magasabb profitszint mellett vállalják csak el, kalkulálva a költségtöbblettel és a nemfizetés kockázatával. Az üzletember szerint a valamivel magasabb ár sokkal kevésbé tántorítja el a potenciális ügyfeleket, mint ha előrefizetést kérnének vagy a nemfizetés esetére azonnali szankciókat írnának elő a szerződésben.

A magasabb árak elfogadtatásához persze a csoportra jellemző egyedi szolgáltatásra is

szükség van, kisebb hozzáadott értékű terméket vagy szolgáltatást kínáló cég ezt nehezen tudja érvényesíteni. Idegen terepre merészkedve ezeknek a társaságoknak a vezetői vagy óriási kockázatot vállalva imádkoznak azért, hogy minden jól alakuljon, vagy olyan eszközök után néznek, amelyekkel ez a rizikó valamelyest csökkenthető (lásd a keretes írást).

ELMARADT FIZETÉS

Az eurózóna válságának előrehaladtával egyre több ország kerül a kockázatos csoportba, igaz, a legrázósabb terepen, Görögországban és Cipruson nem igazán aktívak a hazai vállalatok. Utóbbi helyen érdeklősége persze rengeteg magyar cégnek van, ▶



Csincsilla mint házi kedvenc. A magyar kereskedőről is lehúztak egy bőrt Görögországban

A KÜLFÖLDI KOCKÁZATOK CSÖKKENTÉSÉNEK MÓDSZEREI

PÉNZÜGY

- Egy rizikós országban mindig éppen csak akkora pénzügyi erőforrást tartsunk, amekkorára feltétlenül szükség van.
- Bizonyos összeghatár felett tartsuk a központban a pénzügyi döntés mellett a partner alapos ellenőrzésének jogát is. Ez utóbbihoz használjuk profi, helyi szolgáltató adatait.
- A faktoringra és az egyéb pénzügyi biztosítási formákra ne sajnáljuk a pénzt.
- Ne fogadjunk el hosszú fizetési határidőket.
- Mindenképpen bontsuk részletekre a teljesítést és a fizetést, ha vállalatunk méretéhez képest nagy üzletről van szó.
- A céges biztosításokon nem érdemes spórolni, különösen ami a legértékesebb vagyonelemeket, az ingatlant és az árukészletet illeti.

A MŰKÖDÉS EGYÉB TERÜLETEI

- A legtöbb hazai társaság kezdetben egyetlen partnert talál egy adott országban. Ez ellen egyrészt B tervvel (legyen látótérben másik partner) és diverzifikációval (jelenlét több országban) védekezhünk.
- Kulcsfontosságú piacokon csak olyan partnert választunk, ahol az első számú, illetve a velünk kapcsolatot tartó vezető kiesése (távozás, nyugdíj, baleset és hasonló) nem jár beláthatatlan következményekkel.
- Egy recsegő-ropogó gazdaságban a helyi ügyfelek mozgása földcsuszamlásszerű lehet. Kerülni kell a kizárólag egy-két ügyfélre építő cégekkel történő partnerséget, pláne ilyenek felvásárlását.
- Csökkenő gazdaságban a beszállítók, kiszervezett folyamatok és hasonló megbízhatósága erősen kétséges lehet. Biztosítani kell az alapanyag-ellátási alternatívákat.

ám döntő többségüknek ezt pénzügyi manőverek elvégzése, nem pedig reálgazdasági motiváció indokolja. A ciprusi adórendszer a transzfereknek kedvezett – emlékeztet Karagich István, a BloChamps Capital Pénzügyi Tanácsadó Kft. ügyvezetője. Sokan használtak olyan konstrukciót például, amelynek révén Cipruson csapódott le a céges nyereség, illetve a vállalati köntösben megjelenő vagyon is jelentős részben privát célú volt (*Rablás fényes nappal – Figyelő*, 2013/12. szám).

Mindez nem jelenti azt, hogy egyáltalán ne lennének magyar vállalkozásoknak reálgazdasági kapcsolataik akár a jelenleg legproblémásabb országokban is. Hiszen akár csak a pénzügyi befektetések-nél, ezen a téren is elmondható, hogy kockázatosabb helyeken nagyobb nyereség érhető el. Így gondolkodott egy közép-dunántúli, csincsillák tenyésztésével és szőrméjük kereskedelmével dolgozó kisvállalkozás vezetője is, amikor Görögországban üzetelt – egészen addig, amíg egy szállítmányát nem fizették ki.

DRÁGA FAKTORING

Ilyen esetekben a faktoring megoldást kínálhat. Németh Tibor azonban például szkeptikus ezzel kapcsolatban. Mint mondja, ahol várhatóan magas a fizetési hajlandóság, ott hiába olcsó, felesleges a faktoring. Ott viszont, ahol nagy a kockázata a nemfizetésnek, a faktoring olyan drága, hogy nem is éri

meg a követelések biztosítása. Mégis, arra a kérdésre, mernének-e Ciprus vagy Görögország felé nyitni, a LambdaCom ügyvezetője egyértelmű igennel felel. Szerinte az általános országgokkázatnál ugyanis sokkalta fontosabb a partnerek helyes megválogatása. Ők ugyanis több helyütt partnercégeken keresztül vannak jelen.

si fegyelem. Sőt, nyugaton sokszor rosszabbak a tapasztalataik, mint a Balkánon vagy Oroszországban.

TÚL GYORS VÁLTOZÁSOK

A szabályozási kockázatok viszont kétségtelenül az utóbbi térségekben nagyobbak. Gyakrabban változik az adókörnyezet, az engedélyezési eljárásrend, bővül a gyártók felelőssége. Ez ugyan a magyar cégeknek nem jelent nagy újdonságot, ám egy másik országban nehezebb tájékozódni, mint idehaza. Kivéve, ha adott egy megbízható helyi partner, amely nyomon követi ezeket a változásokat, és tájékoztat róla.

A napelemparkok építésével foglalkozó Raabvill Kft. ügyvezetője, Krupánszky Gábor pont a szabályozási kockázatok miatt nem próbálkozna szívesen olyan terepen, mint az EU délkeleti szeglete vagy Kelet-Európa. Pedig vannak külföldi tapasztalatai, dolgoztak Szlovákiában, és Romániában is próbáltak kapcsolatokat keresni. De hiába alacsonyabb a szakképzett munkaerő költsége Erdélyben, ha az ottani szabályok ismerete híján végső soron nagyon megnő a kockázat.

A dunakeszi tésztagyárat birtokló Mary-Ker Pasta Kft. rizikós piacokra, például Ciprusra, Görögországba, Fehéroroszországba vagy Ukrajnába úgynevezett ex warehouse áron szállít – árulja el Sajcz László marketing- és kereskedelmi igazgató. Azaz, ha megkeresés érkezik, kiszolgálják a vevőt, de csak akkor, ha előre kifizeti az áru és a fuvar teljes költségét.

HALASKA GÁBOR



Ciprusi kirakat. Orosz rulett is lehet egy keleti kaland

Ezentúl úgy is csökkentik a kitétséget a Balkánon, hogy mind Horvátországban, mind Szlovéniában van képviselőjük, így ha valamelyik országban probléma lenne, a másik, közeli partner át tudja venni a szomszédos országban lévő ügyfeleket. Külföldi tapasztalataik így is vegyesek. A gazdaság zsugorodása miatt a fuvarozási piac Nyugat-Európában is szűkül, és romlik a fizeté-