

# КВАРТАЛЕН е-БИЛТЕН

# МБА

Македонска Банкарска Асоцијација

ISSN 2671-3772

**Македонска банкарска  
асоцијација**

е асоцијативна членка на  
**Европската банкарска  
федерација**



## Содржина:

### - **ВОВЕД**

- д-р Маја Стевкова Штеријева,  
претседателка на МБА

### - **ЗБОР ИМА**

- д-р Анита Стамнова,  
директор на Централен  
регистар на РСМ

### - **ВО ФОКУС**

- Поттикнување раст и доверба:  
Визијата на GrECo за Северна  
Македонија
- Стефан Пепоски,  
директор на Сектор за картички  
и дигитално банкарство,  
Стопанска банка АД – Скопје,  
заменик-претседател на  
Комисија за платежни картички  
и дигитално банкарство

## ВОВЕД

**Д-Р МАЈА СТЕВКОВА ШТЕРИЕВА,**  
ПРЕТСЕДАТЕЛКА НА МАКЕДОНСКА БАНКАРСКА АСОЦИЈАЦИЈА

Почитувани,

**С**о особено  
задоволство ви се  
обраќам во ова ново  
издание на Е-Билтенот  
на Македонската  
банкарска асоцијација  
– асоцијација чии  
членки претставуваат  
столб на финансиската  
стабилност и клучен  
фактор во поддршката  
на економскиот  
напредок на нашата  
земја.



Задоволството е уште  
поголемо бидејќи банкарскиот сектор демонстрира висока стабилност,  
солидна капитална позиција и континуирана профитабилност –  
карактеристики кои се од исклучително значење не само за нашите  
акционери, туку и за пошироката економска заедница и граѓаните.

Во текот на изминатиот период беше остварена првата официјална  
работна средба со новиот гувернер на Народната банка, д-р Трајко  
Славески. На оваа средба тој ја претстави иницијативата за намалување  
на провизиите што ги плаќаат граѓаните и компаниите при користење  
платежни услуги, при што Народната банка ќе го направи првиот  
чекор со намалување на надоместоците што банките ги плаќаат за  
користење на услугите во МИПС.

Во таа смисла, претставниците на членките на МБА одржаа собрание  
на МБА на кое беше заклучено дека постои можност за ревидирање  
на висината на надоместоците, при што тоа намалување би требало  
да произлезе од намалувањето на цената на чинење на услугите  
што банките им ги нудат на своите клиенти.

# КВАРТАЛЕН е-БИЛТЕН

# МБА

Македонска Банкарска Асоцијација

ISSN 2671-3772

## Македонска банкарска асоцијација

е асоцијативна членка на  
Европската банкарска  
федерација



### Содржина:

■ **Моника Милковска,**  
соработник во Служба за  
Корпоративна поддршка  
- специјалист за странски  
кредитни линии,  
Шпаркасе банка АД Скопје

### - СОРАБОТКА СО

■ Проект за поддршка на жени  
претприемачи - We Fi Code

### - РЕАЛИЗИРАНИ АКТИВНОСТИ

### - ЕДУКАТИВНО КАТЧЕ

### - КОРИСНИ ЛИНКОВИ

## ВОВЕД

Воедно, значајно е уште еднаш да се истакне дека надоместоците претставуваат пазарна категорија и дека во услови на пазарна економија и слободен пазар и конкуренција, не би требало да постои интервенција за нивно регулирање, договарање или ограничување.

Исклучителен повод за гордост за нашата земја претставува успехот на младите претставници на Македонија на „Европскиот квиз на пари“. Учениците Марин Христоски и Алексеј Мицкоски од Прилеп, под менторство на наставничката Соња Јорданоска, постигнаа извонреден резултат, освојувајќи го второто место во конкуренција на тимови од 30 европски земји. Овој значаен успех беше одбележан со свечен настан, на кој, покрај мене, се обратија и гувернерот на Народната банка, претседателката на Комисијата за хартии од вредност и министерката за образование и наука.

Во духот на хуманост и општествена одговорност, фондацијата „Заедно за едно“ – основана за долгорочна поддршка на настраданите од трагичниот настан во Кочани – веќе исплати еднократна финансиска помош за децата кои во несреќата загубија родител, во поединечни износи од 3.000 и 5.000 евра по дете. Средствата беа директно префрлени на сметките на децата или нивните законски застапници, претставувајќи го првиот чекор во подолгорочниот процес на грижа, поддршка и обнова.

Како претседателка на Македонската банкарска асоцијација, со гордост ја истакнувам континуираната посветеност на банкарскиот сектор во насока на поддршка на економскиот развој, унапредување на финансиската писменост и јакнење на неговата општествена улога и одговорност и ве поканувам да ги прочитате и преостанатите содржини од ова издание. ■

Со почит,

**д-р Маја Стевкова Штеријева**  
претседателка на МБА

**Д-Р АНИТА СТАМНОВА,**

ДИРЕКТОР НА ЦЕНТРАЛЕН РЕГИСТАР НА РСМ

## Централен регистар, највисокорангираната институција во државата, еден од најважните партнери на банките и сервис на бизнисот и на граѓаните

**Ц**ентрален регистар е важен партнер на банките. Кои услуги се од суштинско значење за финансиските субјекти што ги обезбедува Централен регистар?

Како правно лице и облик на здружување преку кое банките дејствуваат заради остварување развој и унапредување на нивното работење, МБА и Централниот регистар, како база на правни и друг вид соодветни податоци за правните субјекти, постојано го засилуваат своето партнерство со цел унапредување на работата на финансиските институции, а со тоа придонесуваат за директен развој на услугите за правните и за физичките лица.

Банките се наши големи корисници на услугите. Поврзани сме речиси на сите нивоа на испорака на услуги. Во време на брзо темпо на дигитализација и брзи технолошки промени, дијалогот меѓу институциите и приватниот сектор мора да биде инклузивен и динамичен. Банките се значајна алка во основањето бизнис и регистрација на субјектите во Централен







## ЗБОР ИМА

регистар, корисниците имаат можност за избор на банка во која ќе отворат сметка за тековното работење. Поврзани сме преку дистрибутивниот систем на официјални информации и потврди за правните субјекти, кои се дел од секојдневната работа на една банка. Проверка на тековната состојба на правно лице, поврзани субјекти, информации за вистински сопственици, финансиски показатели за правните субјекти, заложеност, средства, директни инвестиции итн. се само дел од информациите од кои банките имаат значајна потреба при работа со правните лица, но и со физичките лица што се појавуваат со некој вид овластување во рамките на правните лица. За таа цел, ги надградивме постојните системи, но развивме и нови услуги. Со надградбата на дистрибутивниот систем банките како професионална категорија на корисници што имаат зголемена потреба од податоци имаат можност да креираат пакети со потврди, за кои, во согласност со Тарифата на ЦР, системот пресметува значителен попуст, а со тоа ја олеснуваме постапката за полесна и поекономична проверка на субјектите, што, пак, обезбедува безбедност, соодветност и сигурност во правниот промет. Дел од банките користат и веб-сервиси, ЦР овозможува пристап до податоци од регистрите преку веб-сервис, при што поединечните барања имаат однапред определена структурирана електронска форма и автоматски се обработуваат (во реално време, во најкраток можен рок), а како резултат на тоа, се доставуваат податоци во однапред определена структурирана електронска форма. Развивме нови производи за да овозможиме увид во состојбата на правните лица на појасен, модерен и поекономичен начин. Таква е потврдата со основни информации за субјект, а наскоро ќе бидат достапни и целосен профил на правен субјект (потврда со детални информации од сите регистри), скратен исказ – споредба на два субјекта, листа од консолидирана годишна сметка со готовински тек, скратен исказ со учество и податоци за дејноста, историјат на банкарски сметки на субјект, бонитет, историјат на поврзани субјекти.



## ЦЕНТРАЛЕН РЕГИСТАР НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

банкарска асоцијација во насока на продлабочување на соработката и размена на искуства заради воспоставување квалитетно софтверско решение за упис на вистински сопственици на трустовите и на правните аранжмани, а во согласност со Законот за спречување перење пари и финансирање тероризам.

Треба да се спомене значајниот напредок на државата во засилувањето на правната и институционална рамка за спречување перење пари и финансирање тероризам, наведено во новиот извештај на MONEYVAL – телото на Советот на Европа задолжено за процена на усогласеноста со меѓународните стандарди во оваа област. Централен регистар и банките во оваа област се многу важни фактори, а тоа беше и тема на последниот состанок, на кој проектниот тим од институцијата одржа состанок со претставници на Македонската

**Во согласност со истражувањето на состојбата во институциите, во процесот на градење модерна и ефикасна јавна администрација базирана на дигитализација, која обезбедува квалитетни и брзи услуги за граѓаните и деловните субјекти, корисниците на услугите и Министерството за јавна администрација, заедно со**

**координативното тело за управување со квалитетот, го анализираа работењето на институциите и ви доделија признание за најдобра институција во државата. Кои области од работењето се клучни, а беа предмет на мониторинг?**

Два клучни сегмента во работењето на секоја организација – интерните процеси и односот кон корисниците на услугите – се еднакво важни во создавање поволни услови за користење на услугите. Императивот на институции што се даватели на значајни јавни услуги како нашите треба, но и мора да биде **задоволен корисник**. Секогаш има простор за подобрување, не постои совршен систем, а со ваквите иницијативи се пронаоѓаат слабости, критика и предлози за подобрување. Сметам дека треба веднаш да почнеме со подобрување во областите каде што се појавиле потреба и можност за подобрување.

Централен регистар е институција формирана со Законот за Централен регистар. Како централна информативна база на правни и друг вид соодветни податоци, обединува 27 канцеларии – 12 регионални и 15 канцеларии за регистрации, распоредени во сите поголеми градови во Републиката, поврзани со виртуелна приватна мрежа базирана на интернет-протокол, а функционираат поврзано, приспособени на потребите на деловната заедница и на сите граѓани. При мониторингот и мерењето беа анализирани стратешкото планирање; управувањето со човечките ресурси; обезбедувањето услуги; транспарентноста и управувањето квалитет.

Централниот регистар има воспоставено функционален систем за управување со квалитетот, институцијата ги има спроведено и има сертификати за следниве меѓународни стандарди: **ИСО 9001 – Стандард за квалитет, ИСО 14001 – Заштита на животната средина, ИСО 45001 – Здравје и безбедност при работа, ИСО 27001 – Безбедност на податоци.**

Јас, како прв човек на оваа институција, како што имам кажано и во неколку други пригоди, сметам дека фокусот на два процеса е појдовната точка што води кон загарантиран успех: **човечките ресурси**, вложувањето во човечкиот кадар, надградба на нивните капацитети и вештини и **технолошкиот развој**, паралелно важен процес во сите сфери на општеството.

Верувам дека со фокус кон овие две компоненти, сите институции ќе бележат значителен пораст во своето функционирање.

Ценам дека треба да се истакне потребата од подобрување на условите за работа во канцелариите на ЦР, па од тие причини сме фокусирани на посета на регионалните канцеларии за регистрации и на канцелариите за регистрации на Централниот регистар низ државата, а со цел да ги согледаме условите за работа, како и потребата од нивно подобрување (преку тековни и инвестициски вложувања, како и со кадровско доекипирање). Преку овие посети ја согледаваме потребата од отворање на претходно затворените канцеларии за регистрации во некои градови низ државата, а со цел задоволување на потребите на локалните приватни компании и приближување на услугите на Централниот регистар до граѓаните.

## ЗБОР ИМА

**Како институција што претставува јадро на бизнисот, сигурно се соочувате со предизвици. Како се соочувате со нив, со оглед на фактот дека Централниот регистар е базата на соодветни податоци за правните субјекти во државата?**

Се трудиме да обезбедиме услови за најдобра и најквалитетна услуга и да овозможиме најдобро корисничко искуство. Здобивањето доверба кај корисниците и градењето стабилна врска со нив не е лесен и едноставен процес, бара континуитет во работењето. **Стратегиските цели на Централниот регистар** опфаќаат сложени и големи проекти, нови регистри, но и надградба на постојните. Централниот регистар е дигитализирана институција, а високоразвиените технолошки решенија се еден од главните фактори што придонесуваат за високата оценка на услугите. Одржуваме 14 регистри и дополнителни кориснички софтверски решенија за реализација на услугите. Тие се дел од тековната работа на институцијата, а корисниците имаат пристап до нив преку корисничкиот веб-портал достапен 24/7.



Со банкарскиот сектор имаме одлична соработка. Нашите банки се современи и професионални и потребата од соодветни деловни податоци е сè поактуелна. Мора да обезбедиме најсовремени решенија, кои соодветно ќе одговорат на нивните барања.

**Предизвик е проектот – спроведување на единствениот регистар на сметки**, со чие воспоставување Централниот регистар ќе биде администратор на регистарот. Со спроведувањето на овој регистар ќе се интегрираат податоци од државните институции (Министерството за финансии, Управата за јавни приходи, Фондот за здравство, Фондот за ПИОМ и други), како и податоци од приватни субјекти (како што е КИБС, но и сите деловни банки што функционираат на територијата на нашата држава). Воспоставувањето на единствениот регистар на сметки е еден од најважните фактори за олеснување и подобрување на обработката на податоците за платежните сметки, депозитните сметки и сефовите, за сите правни и физички лица, што ќе придонесе за поефикасно дејствување на институциите, а ќе обезбеди и зголемена заштита на потрошувачите.

## ЗБОР ИМА

Во тек е и проект за надградба на едношалтерскиот систем, кој е во завршна фаза, а надградениот централизиран систем за корисници и интеграцијата со Министерството за дигитална трансформација и КИБС е веќе пуштен во употреба и е достапен за крајните корисници. Системот за централизирано најавување и регистрирање корисници на Централниот регистар е интегриран со eID – системот за единствена најава <https://uslugi.gov.mk/>. Корисничките профили на овој систем се направени врз основа на податоците за лицето што е сопственик на дигиталниот профил преземени од Централниот регистар на население (ЦРН). Со eID, по автентикација на системот за единствена најава со корисничко име и лозинка или дигитален сертификат за електронски потпис, корисникот може да се најави на националниот портал за е-услуги (<https://e-uslugi.mon.gov.mk/>) и на електронските системи што се интегрирани со системот за единствена најава, да го надгради нивото на eID и да се најави и да направи кориснички налог во ЦР. Системот за централизирано најавување и регистрирање корисници на Централниот регистар е интегриран и со OneID – системот за автентикација на корисници базиран на мобилна апликација, кој нуди електронски потписи и електронска идентификација за физички лица со високо ниво на сигурност. <https://oneid.mk/za-korisnici.nspcx>.

Во завршна фаза е и проектот за софтверското решение како автоматска алатка за генерирање извештаи, кој е од големо значење во интерните процедури за транспарентно и прецизно водење на податоците и работењето на институцијата.

Живееме во дигитална ера, па потребата од соодветна информација е неопходна, особено за развој и одржливост на компаниите, а од голема корист се и отворените статистички и автоматски ажурирани податоци. Услугата статистички билтен има цел да понуди преглед на низа сумарни, макроекономски податоци од регистрите што ги управува Централниот регистар, компаративно за одбрани критериуми: година, регион, вид на работа итн.

Планираме и работиме во насока на потребите и барањата на корисниците. Банките се наши големи професионални корисници на информации за правните субјекти, но и за физичките лица, а во согласност со нивните потреби овозможивме и следење на промените кај правните субјекти во согласност со преддефинирани списоци за следење на промените на листата на правни субјекти што се од значење за корисникот бидејќи само со точни и навремени информации се носат квалитетни деловни одлуки.

### **Колкав е интересот за Централниот регистар од страна на образовните институции и младите и дали препознаваат можност за идна соработка?**

Образовните институции покажуваат апсолутно голем интерес и со задоволство ги примаме сите, сметам дека секоја државна институција, пред сè, треба да има обврска, а потоа и волја да ја пренесе практичната работа на учениците и на студентите бидејќи тие се нашата иднина и дел од општеството во кој треба да вложуваме за да имаме образован иден кадар. Сметам дека е максимално потребно да им го пренесеме знаењето на идните генерации и ја нагласувам мојата заложба во иднина да имаме редовни предавања, обуки и презентации од областа на почнување и водење бизнис за младите.



**ЗБОР ИМА**

Особено сме им благодарни и на другите еднакво важни институции во државата, со кои имаме редовни работни средби, коморите и академиите, испраќаме отворен апел до сите субјекти дека сме целосно отворени за соработка.

Евидентно е дека со ова темпо на развој и на дигитализација на услугите бројот на корисници на услугите на оваа институција е во постојан пораст и веќе воспоставивме практика за одржување редовни обуки што ќе бидат усогласени со потребите на корисниците во целост. Во текот на 2025 година првпат организиравме обуки за агентите за регистрации на кои се пријавија повеќе од 400 кандидати. Имајќи го предвид големиот интерес, планираме оваа практика на одржување обуки да ја продолжиме и во иднина бидејќи секогаш ќе има потреба од консултативни обуки за корисниците.

Централен регистар е институција која, за да постигне високи резултати во работењето, неизбежно е да ја следи најдобрата практика во светски рамки. Од овие причини ЦР е полноправна членка на повеќе меѓународни асоцијации што обединуваат истородни институции: Европската асоцијација на деловни регистри (European Business Registers Association – EBRA); Форумот на корпоративни регистри (Corporate Registers Forum – CRF) и Меѓународната асоцијација на комерцијални администратори (International Association of Commercial Administrators – IACA).

Овие организации овозможуваат платформа за размена на искуства, примена на иновативни методи и решенија во работењето, како и пристап до статистички податоци и извештаи за работата на сродните институции во целиот свет, а за да го постигнеме саканиот резултат, наши претставници учествуваат и во работните групи на работилниците организирани од страна на овие асоцијации, како што е работилницата за вистински сопственици, за трговски друштва, кибернетска безбедност итн.

Успехот е вкрстена функционалност на сите нивоа на управување, навидум едноставен, но сложен процес, кој доколку се воспостави како практика, навика, а се цени и вреднува, е мисија што води кон реализација на предвидената визија на организацијата. ■





**Георг Винтер (Georg Winter),**  
извршен директор на GrECo Group

## Поттикнување раст и доверба: Визијата на GrECo за Северна Македонија

**G**rECo, водечкиот австриски специјалист за ризици, годинава одбележува посебен јубилеј: 100 години постоење на компанијата. Од класичен осигурителен брокер, GrECo се разви во сеопфатен специјалист за управување со ризици.

GrECo отсекогаш била семејна компанија во приватна сопственост. Нивната независност е привилегија: не се одговорни пред аналитичарите на берзата или цените на акциите, туку исклучиво се посветени на исполнување на потребите на своите целни групи.

Нивната широко распространета мрежа, пионерската работа во регионот на Централна, Источна и Југоисточна Европа (CESEE), како и довербата што им се укажува, ги направи водечки брокери и консултанти за осигурување во регионот. Водечка позиција на која оваа семејна компанија со силни европски корени е особено горда.

Во нивните решенија за управување со ризик и осигурување за индустријата, трговијата, стопанството и јавниот сектор, во фокусот ја ставаат индивидуалноста. Во GrECo обезбедуваат оптимална сигурност за ризиците поврзани со вработените, работењето и финансиите на клиентите и управуваат со тие ризици на сите нивоа.

Довербата и близината се одлика на нивните односи со клиентите. Во комбинација со широк спектар на специјалности и експертиза, тоа им овозможува прецизно да ги проценат ризиците и да ги приспособат и оптимизираат трошоците за ризик и осигурување за своите клиенти.

Ви ја проследуваме нивната визија за поттикнување раст и доверба во нашата земја:

## ВО ФОКУС

**GrECo has steadily expanded its presence across Southeast Europe, including North Macedonia. How would you describe the current state and potential of the insurance and risk advisory market in North Macedonia?**

GrECo's expansion into Southeast Europe, including North Macedonia, reflects our commitment to fostering long-term partnerships in emerging markets. While the region presents challenges such as regulatory complexities and low confidence in insurance products, it also offers significant opportunities through foreign investments and infrastructure projects.

In the corporate segment, there is a possibility of creating conceptual solutions for specific client requests, for which the local insurance market does not have adequate answers. By focusing on key industries like Telecommunications, Aviation, Financial Institutions, and IT, and addressing specific client needs, we're positioned to deliver high-quality, sector-specific services.

**What are the specific challenges and opportunities GrECo sees in advancing risk management practices in the Western Balkans, and how do you plan to further support clients in this region?**

We're excited by the potential of the region, despite the challenges presented by political instability, regulatory frameworks and market fragmentation. We are navigating these complexities while competing with both local and international firms, and leveraging challenges and opportunities brought by the growing digitalisation of industries to actively engage with our clients.

Our focus lies in creating tailored solutions that address the unique needs of businesses. We aim to raise awareness of insurance benefits and build trust with innovative, sector-specific solutions, enhancing risk literacy and adhering to high standards. With the market set for strong growth, we are optimistic about strengthening our presence and supporting our clients with confidence.

As the market evolves, we're dedicated to fostering trust and awareness in insurance solutions, leveraging our expertise to build sustainable growth across Southeast Europe.

**GrECo has clearly emphasized a specialty focus and sector-specific expertise. How has this strategy strengthened your competitive position in Central and Eastern Europe?**

At GrECo, our focus on specialisation truly distinguishes us within Central and Eastern Europe, and it's something we take immense pride in. We approach risk management holistically, understanding that risks are complex and often interconnected. Our commitment lies in getting to know each client's unique needs and challenges in depth. We invest significant time in listening—really listening—to our clients. By understanding their businesses, strategies and goals, we can tailor our advice to provide solutions that are not only practical but also aligned with their broader objectives. Our highly skilled risk engineers carry out thorough analyses, ensuring we leave no stone unturned.

What makes us stand out is the blend of specialised expertise at both national and international levels. Our multilingual teams bring a wealth of knowledge to the table, and our risk assessments are carefully crafted to respect and incorporate local requirements. It's this combined effort that allows us to offer truly comprehensive and effective risk mitigation strategies.



## ВО ФОКУС

**What are the most challenging ESG-related risks your clients face today, and how is GrECo positioned to address them?**

As a risk management company, we recognise that ESG-related risks represent both challenges and opportunities for businesses today. Our approach is to guide our clients in understanding that ESG isn't solely about compliance—it's about transforming these risks into opportunities for growth and innovation. While profitability remains a crucial focus, we aim to help organisations see how embracing ESG can open doors to sustainable transformation and long-term resilience.

We support our clients in navigating these complexities by anticipating risks, identifying opportunities, and staying proactive in mitigating challenges before they escalate. Through targeted strategies and tailored advice, we encourage companies to view ESG as a dynamic framework that can drive meaningful change and strengthen their competitive edge.

**Cybersecurity threats are evolving rapidly, what does the roadmap look like for cyber insurance offerings in this region, and how prepared is the market to adopt these solutions?**

Cyber security is one of the biggest risks we face today, and it continues to evolve at a rapid pace. As part of our specialised strategy, we believe that effective solutions must go beyond traditional insurance offerings. Awareness is often the first hurdle, and our mission is to help companies increase their understanding of the risks and focus on cause-related mitigation strategies. For us, it's not just about financial protection, but fostering an environment where prevention and resilience are prioritised.

To address these challenges, we've a dedicated cybersecurity company named CERTAINITY. It's designed to provide tailored cyber risk assessments and proactive guidance, enabling businesses to navigate the complexities of this ever-changing landscape confidently. By combining specialised expertise with a hands-on approach, we're committed to supporting our clients in building robust frameworks that protect their operations and empower their growth.

**Could you elaborate on how your partnership with Erste Bank complements GrECo's regional growth ambitions?**

At GrECo, we're proud to count Erste Group as a key strategic partner. Their longstanding commitment to creating financial health for their clients perfectly aligns with our mission to enhance strategic resilience through expert risk management. Together, we're building a framework that supports businesses in navigating uncertainties while fostering growth and innovation across the region. This partnership not only complements our regional ambitions but also strengthens our shared vision of delivering comprehensive, forward-thinking solutions that truly make a difference. ■

## ВО ФОКУС



Пишува:

**Стефан Пепоски,**

директор на Сектор за картички и дигитално банкарство,  
Стопанска банка АД – Скопје

заменик-претседател на Комисија за платежни картички и дигитално банкарство

## Дигитална трансформација во банкарството и плаќањата 4.0: осврт на новата ера која надоаѓа

Светот е во постојана еволуција, а со него и банкарството. Она што некогаш беше индустрија дефинирана од физички експозитури и традиционални интеракции, денес е фузија на иновативна технологија, податочна аналитика и непрекорно корисничко искуство. Не сме сведоци само на промени, туку на сеизмички поместувања кои го рedefинираат начинот на кој ги доживуваме и користиме финансиските услуги. Овие промени веќе се случуваат во современото банкарство и иако со одложено дејство од неколку години, неминовно ќе почнат да се применуваат и во банкарското работење во нашата земја.

За да ја разбереме длабочината на она што во моментот го сведочиме (т.н. банкарска дигитална трансформација 4.0), корисно е најпрво да направиме осврт на нејзината еволуција. Банкарскиот сектор претрпе неколку клучни фази на дигитализација, при што секоја фаза донесе нови можности и промени.

Еволуција на банкарската дигитална трансформација од 1.0 до 4.0 (период и карактеристики):

|                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Дигитална трансформација (1.0)<br>Период: 1998 – 2008 | <p>Карактеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Интернет-банкарски страници со основни информации за производите и услугите</li> <li>Основна дигитализација на хартиени процеси (PDF-изводи, извештаи по е-пошта) засновани на еднонаочна комуникација</li> <li>Почеток на интернет-банкарство за основни трансакции и состојби на сметка</li> </ul>                      |
| Дигитална трансформација (2.0)<br>Период: 2009 - 2015 | <p>Карактеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Појава на м-банкинг апликации за паметни телефони</li> <li>Дигиталното банкарство ги покрива повеќето платежни трансакции и овозможува управување со картички и онлајн аплицирање</li> <li>Масовна прифатеност на бесконтактни плаќања</li> <li>Појава на напредни CRM системи и први обиди за персонализација</li> </ul> |





|                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Дигитална трансформација (3.0)<br/>Период: 2016 – 2023</p> | <p>Карактеристики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ориентација кон мобилно и Omnichannel корисничко искуство</li> <li>• Имплементација на PSD2 (во ЕУ) и отвореното банкарство (Open Banking), воведување API-и за споделување податоци (со согласност на клиентот) со трети страни.</li> <li>• Појава на дигитални банки, ФинТек и RegTech решенија и соработка на банките со финтек-компаниии</li> <li>• Масовна примена на СЕПА плаќањата во ЕУ, како и примена на real-time инстант плаќања, подигнување на стандардите за безбедност со обврската за воведување засилена (повеќефакторна и биометриска) автентикација</li> <li>• Масовно прифаќање на мобилни дигитални паричници (Apple Pay, Google Pay и сл.) и нивно користење при плаќањата</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Дигитална банкарска трансформација 4.0

Дигитална трансформација 4.0, која се смета дека почнува некаде од 2023/24 г., не е само еволуција, туку револуција. Оваа фаза не се однесува само на дигитализирање на постојните процеси, туку на создавање сосема нови парадигми на дигиталното банкарство и плаќањата. Во нејзината суштина се: хиперперсонализацијата, напредната вештачка интелигенција, проактивната услуга на дигиталното банкарство и длабоката интеграција во секојдневниот живот на корисникот. Банките се трансформираат од даватели на услуги во дигитални партнери кои предвидуваат потреби, нудат вредност пред да биде побарана и беспрекорно се вклопуваат во дигиталниот екосистем на клиентот.

Во продолжение ќе се обидам да направам осврт на неколку надоаѓачки трендови во дигиталната трансформација на современото банкарство. Тие можеби во моментот изгледаат далечни за имплементација во нашата земја, но повеќе од извесно е дека уште во текот на оваа декада ќе станат дел од современата банкарска понуда, наметнувајќи сериозна потреба од инвестиции и примена на нови технологии кај нашите банки.

**1. Хиперперсонализација со АИ и МЛ.** Со користење вештачка интелигенција (АИ) и машинско учење (МЛ) банките сега можат да ги анализираат огромните количини на податоци – трансакциона историја, начин на користење на дигиталното банкарство и м-банкинг апликациите, пројавените интереси со преглед на конкретни производи и услуги и сл. Хиперповрзаниот потрошувач бара беспрекорно и персонализирано банкарско искуство затоа што „Банкарството повеќе не е место каде што одиш, туку нешто што го правиш“. Клиентите почнуваат да очекуваат не само 24/7 пристап до банкарски услуги преку дигитални канали, туку и исто ниво на персонализација и удобност какво што добиваат и од другите аспекти на дигиталниот живот (на пр., социјалните медиуми или популарните e-commerce продавници). Банките што нема да ги задоволат овие очекувања ризикуваат да ги загубат новите генерации клиенти во полза на поагилни конкуренти и финтек-компаниии кои нудат подобро дигитално искуство. Во продолжение се неколку примери:

- **Проактивни предлози:** Банката не чека да аплицирате за кредит, туку ви го нуди вистинскиот тип кредит во моментот кога ви е најпотребен, со услови приспособени на вашата финансиска состојба.

- **Интелигентно буџетирање:** AI-системите не само што можат да ви покажат каде трошите, туку и активно ви помагаат да го оптимизирате вашиот буџет, идентификувајќи и сугерирајќи на што може да заштедите, предвидувајќи идни трошоци и давајќи препораки за инвестирање приспособени на вашите цели и толеранција на ризик.
- **Индивидуализирани предупредувања:** Наместо генерички известувања, добивате персонализирани предупредувања за обнова на осигурителната полиса, промени на курсеви на валути од интерес или аномалии во вашите трансакции кои се релевантни исклучиво за вас.
- **Финансиски близнак (Digital Twin):** Напредните модели на AI можат да креираат дигитален близнак на вашата финансиска состојба, симулирајќи различни сценарија (на пр., купување имот, пензионирање, промена на работа, различни вложувања..) за да ви помогнат да донесете информирани одлуки врз база на претходно изведени симулации на личните финансии перфектно споредувајќи повеќе банкарски понуди.

**2. Вградено банкарство** (т.н. embedded banking и банкарство како услуга - BaaS). Станува збор за еден од најсилните трендови во 4.0 ерата. Дигиталните банкарски услуги повеќе не се изолирани, туку сè повеќе се интегрираат во финансиски и бизнис-платформи и апликации, станувајќи речиси невидливи. Еве некои примери:

- **BNPL (Buy Now, Pay Later) плаќања:** Директно интегрирани во процесот на наплата на e-commerce платформите, овозможуваат инстант одобрување и флексибилни опции за плаќање на купувачите.
- **Инстант финансирање на продажно место:** Кредитни или осигурителни производи достапни директно при купување производ или услуга, без да се напушти трговскиот објект или интернет-страница/апликација.
- **BaaS (Banking-as-a-Service):** Банките ги изложуваат своите основни банкарски функционалности (како што се сметки, плаќања, кредитирање, KYC – Know Your Customer) преку API-и на трети страни, станувајќи „backend utility“ кој овозможува иновации, финансиски услуги и плаќања.

**3. Експоненцијален развој на дигиталните плаќања.** Напредокот во плаќањата е во самата суштина на дигиталното банкарство 4.0. Во времето што доаѓа плаќањата стануваат инстантни, невидливи и универзални.

- **Мобилни дигитални паричници (Apple Pay, Google Pay):** Овие платформи веќе ја трансформираат употребата на платежните картички. Со токенизација на картичките на паметните телефони и паметните часовници, тие нудат исклучителна удобност и засилена безбедност преку биометриска автентикација (отпечаток од прст, препознавање лице) и енкрипција. Нивната доминација е сè произразена, особено во земјите од ЕУ.
- **Инстант плаќања (Instant Payments):** Системите како SEPA Instant Credit Transfer (SCT Inst.) во Европа овозможуваат трансфери на пари во реално време 24/7/365. Ова го менува начинот на кој се вршат Б2Б плаќања, лични трансфери, па дури и плаќања на плати, нудејќи моментална достапност на средствата. Оваа технологија е со можност за интеграција во многу апликации и услуги, поедноставувајќи ги трансакциите и елиминирајќи ги традиционалните одложени трансфери и порамнувања.
- **Невидливи плаќања:** Технологии како IoT (Интернет на нештата) овозможуваат уредите автономно да вршат плаќања. Замислете автомобил кој автоматски плаќа за гориво или паркинг, или паметен фрижидер кој нарачува и плаќа за намирници и сето тоа интегрирано со банкарска услуга во заднина.
- **Request to Pay (RtP)** стандардот се очекува рапидно да ја зголеми употребната вредност,

овозможувајќи им на давателите на услуги да испратат дигитално барање за плаќање до клиентите, кои потоа можат да го одобрат плаќањето преку својата м-банкинг апликација.

**4. CBDC, Stablecoins, smart contracts, квантната компјутерска технологија.** Иако се во рана фаза на регулирање, по нивното ставање во соодветна регулаторна рамка се смета дека ќе имаат важна улога во надоаѓачките трендови на дигиталното банкарство 4.0. Употребата на квантната компјутерска технологија во современото банкарство се смета за најдолгорочен, но потенцијално и најдеструктивен тренд. Квантното пресметување може да реши комплексни проблеми, креира модели на ризици и симулации со невидена брзина, но во рацете на злонамерни актери може да донесе нови закани правејќи ја постојната сајбер-заштита инфериорна на заканите базирани на квантните компјутерски технологии.

**5. Phygital Banking за воспоставување на хармонијата помеѓу дигиталното и човечко банкарско искуство.** И покрај длабоката дигитализација, човечката интеракција останува клучна, како преку банкарските филијали така и преку 24/7 достапните контакт-центри. **Phygital banking** е моделот кој ги спојува двете. Дигиталното банкарство 4.0 не значи елиминација на човечкиот фактор, туку негова оптимизација и преориентација кон следниве цели:

- **Рedefинирање на експозитурите:** Физичките експозитури ја задржуваат релевантноста, но се трансформираат во центри за експертско советување и покомплексни трансакции, каде што клиентите добиваат персонализирана услуга што не може да се автоматизира или каде што човечкиот фактор додава вредност со корисни совети и интеракција. Тие стануваат центри за односи со клиенти наместо трансакциски центри. Секако, ова е процес кој со различна динамика различно доаѓа до израз во повеќето земји, но трендовите се очигледни.
- **Подобрена интеракција:** Дигиталните алатки им овозможуваат на банкарите да имаат поцелосна слика за клиентот пред да започнат интеракција, што води до порелевантни и ефикасни разговори.
- **Човечка поддршка за дигитални канали:** Иако чет-ботите се корисни, за посложени проблеми или емоционално чувствителни ситуации, клиентите претпочитаат да разговараат со вистинска личност, било во живо преку банкарските филијали или преку телефон или видеоповик преку развиените контакт-центри на банките. Phygital моделот обезбедува дека човечката поддршка е лесно достапна кога е потребна, надополнувајќи ги дигиталните канали.
- **Доверба и емпатија:** Во светот на финансиски одлуки, довербата и емпатијата се неопходни. Човечкиот фактор обезбедува чувство на сигурност и разбирање, што е особено важно за постарите генерации или за оние што се помалку запознаени со дигиталните алатки, а внимателниот однос кон нивната инклузивност во банкарството е неразвоен дел од т.н. "S" компонентата на ESG стандардот во банкарството.

#### Заклучок:

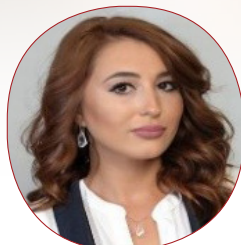
**Дигиталното банкарство 4.0 како интелигентен, интегриран финансиски партнер во економијата**

- Дигиталната трансформација 4.0 не е далечна иднина – таа е сегашност. Банкарството и плаќањата се движат кон ера каде што финансиските услуги се интелигентни, интегрирани и проактивно персонализирани. Банката од иднината не е само место каде што се чуваат пари, туку е интелигентен финансиски партнер кој го разбира клиентот на длабоко ниво, ги предвидува неговите потреби и беспрекорно му помага да ги постигне своите финансиски цели.



- Улогата на платежните картички во овој нов свет е еволутивна. Од физичка пластика, тие се трансформираат во дигитални идентификатори, интелигентно интегрирани во нашите паметни уреди преку решенија како Apple Pay и Google Pay, овозможувајќи беспрекорни и безбедни трансакции. Инстант плаќањата ги рedefинираат брзината и ефикасноста на трансферите, поставувајќи нови стандарди за целиот екосистем.
- За да успеат во оваа нова ера, банките мора да бидат агилни, да прифатат отвореност и соработка, да инвестираат масовно во напредни технологии (особено AI и безбедност) и најважно од сè, да ги стават довербата и искуството на клиентот во центарот на сè што прават..
- Како што се движиме понатаму во ерата на дигитална трансформација 4.0, границите меѓу финансискиот и нефинансискиот сектор ќе стануваат сè понејасни. Иднината на банкарството ќе биде вградена, невидлива и исклучително интелигентна, обезбедувајќи искуства кои не само што ги исполнуваат, туку и ги надминуваат очекувањата на денешниот дигитален клиент. Банките кои ќе ги прифатат овие промени ќе бидат лидери во обликувањето на финансискиот свет на утрешнината.
- За банките низ светот, вклучувајќи ги и оние во нашата земја, настапува ерата на банкарство 4.0, која носи сериозни пресвртници. Времето на бавни и постепени промени е зад нас, а започнува нова епоха каде што иновативноста, брзиот развој и имплементација на дигитални решенија (roll-out) и способноста за здрава човечка блискост ќе бидат пресудни фактори за успех.
- Само со стратешка визија, со внимателно, но селективно и брзо инвестирање во соодветни технологии и системи, но и со дигитална транспарентност и интегрална понуда на сите услуги што се дел од финансискиот систем, банките можат во новите услови на работење да ја задржат својата релевантност и да бидат катализатор на позитивни општествени промени. Ова не е само технолошка надградба, туку длабока културолошка трансформација која ќе ги рedefинира односите меѓу банките и нивните клиенти, ставајќи ги довербата и беспрекорното искуство во центарот на финансиската иднина. ■





Пишува:

**Моника Милковска,**соработник во Служба за Корпоративна поддршка,  
специјалист за странски кредитни линии, Шпаркасе банка АД Скопје

## Влијанието на странските кредитни линии и новиот унгарски кредит врз банкарството, приватниот сектор и економијата на Република Северна Македонија

**Р**С Македонија, од нејзиното осамостојување во 1991 година, се смета за земја со економски систем во развој. Како таква, странските кредитни линии и монетарната помош претставуваат важни алатки за поттикнување на економскиот раст, модернизацијата на банкарскиот сектор и развојот на приватниот сектор.



Кредитите што најчесто се обезбедуваат преку меѓународни финансиски институции, како што се Европската инвестициска банка (ЕИБ), Европската банка за обнова и развој (ЕБРД) и Француската развојна агенција, имаат важна улога во поддршката на микро, малите и средните претпријатија (МСП), особено во насока на нивна дигитализација и премин на зелена транзиција.

Од 1993 година Европската банка за обнова и развој активно инвестира во РС Македонија. Оваа институција ја поддржува земјата во нејзината интеграција на регионалните и меѓународните пазари, особено преку соработка со клучни партнери, како што е Европската Унија (ЕУ). Иако постојат многу успешни проекти и примери на успешна соработка, би ја издвоила успешната соработка, инвестицијата во хотелот „Инекс Олгица“ во Охрид кој, со помош на финансии од ЕБРД, стана зелена туристичка дестинација на глобалниот пазар.

До февруари 2025 година Европската банка за обнова и развој има реализирано 197 проекти во РС Македонија со вкупни средства од 2,93 милијарди евра. Од нив, 1,7 милијарди евра се во кумулативни исплати, со 13 % удел на приватниот сектор. Ова инвестирање има директно позитивно влијание врз зацврстувањето на финансискиот систем и ја зголемува конкурентноста на домашните претпријатија.

Со зголеменото финансирање, особено преку кредитирање на МСП, многу македонски компании успеаја да инвестираат во нови иновации, технолошки решенија и проширување

на производствените капацитети. Овие кредити, кои нудат поволни услови, помагаат да се намалат каматните стапки, да се подобри ликвидноста на компаниите и да се овозможи реализација на инвестиции во подолг рок, со поволен грејс-период пред почетокот на отплатата.

Во последните години Европската инвестициска банка ги фокусира своите кредитни линии кон економски одржливи проекти, особено во енергетската ефикасност и обновливите извори на енергија, што им помага на претпријатијата кон преминот во зелени технологии.

Во контекст на билатералната економска соработка, во последно време значајно внимание се посветува на унгарската кредитна линија. Овој специфичен модел на соработка не само што обезбедува пристап до поволни финансиски средства, туку и придонесува за технолошка модернизација и зајакнување на деловната соработка меѓу македонските и унгарските компании.

### **ЗНАЧЕЊЕТО НА УНГАРСКАТА КРЕДИТНА ЛИНИЈА ЗА УНАПРЕДУВАЊЕ НА КВАЛИТЕТОТ НА ЕКОНОМСКИТЕ СТАНДАРДИ И СТОПАНСКИТЕ КАПАЦИТЕТИ**

Во текот на 2024 година РС Македонија доби еден од најголемите кредити во историјата на нејзината независност – кредит од Унгарија во висина од 250 милиони евра. Овој заем е наменет за инвестициско финансирање и развој на приватните трговски друштва, а средствата ќе бидат искористени во производствените дејности, вклучувајќи инвестиции во опрема, недвижности, обновливи извори на енергија и софтверски решенија. Министерството за финансии и Државната развојна банка се задолжени за реализацијата на овој кредит, кој ќе има долгогодишно и позитивно влијание врз економијата и стопанските капацитети на земјата.

Унгарската кредитна линија се карактеризира со поволни услови, што ја прави особено значајна за компаниите во РС Македонија. Минималниот износ по корисник е десет милиони евра, а рокот на отплата е до 15 години, со вклучен грејс-период од 3 години. Овие услови го прават кредитот многу атрактивен за македонските компании бидејќи фиксната каматна стапка од 1,95 % е значително пониска од пазарната каматна стапка во земјата, која изнесува околу 4,7 %. Ова ја намалува финансиската тежина на компаниите и им овозможува да развиваат нови проекти и да ги модернизираат своите производствени капацитети. ■

Целиот текст можете да го прочитате на следниот линк:

[Влијанието на странските кредитни линии и новиот унгарски кредит врз банкарството, приватниот сектор и економијата на Република Северна Македонија](#)

## СОРАБОТКА СО

## WE FINANCE CODE

## Кодексот за финансирање на жените претприемачи - WE FINANCE Кодекс

**К**одексот за финансирање на жените претприемачи („WE Finance Code“ или „Кодексот“) претставува глобален пристап со учество на повеќе засегнати страни чија цел е да ги елиминира ограничувањата и финансиските јазови со кои се соочуваат жените претприемачи во светот. Во моментот се спроведува во 30 земји од светот, а една од пилот-земјите за имплементација е и Северна Македонија.



Целите на WE Finance Кодексот се:

- (1) зајакнување на лидерството за ова прашање на институционално, национално и глобално ниво,
- (2) подобрување на прибирањето, анализата и користењето податоци од страна на финансиските институции за нивото и квалитетот на финансирање на претпријатија предводени од жени и
- (3) преземање активности во рамките на нивната надлежност со цел да се намалат финансиските јазови за жените претприемачи.

Суштината на Кодексот е доброволно ветување што го даваат финансиските институции, со кое ја поддржуваат целта за затворање на финансискиот јаз со кој се соочуваат микро, мали и средни претпријатија предводени од жени и се обврзуваат на дејствување во три области:

- **Лидерство:** Назначување високопозициониран лидер кој ќе ги предводи напорите на организацијата за поддршка на ММСП предводени од жени.
- **Податоци:** Следење и годишно известување за финансирањето обезбедено за ММСП предводени од жени.
- **Активности:** Проширување и воведување нови мерки за поддршка и финансирање на ММСП предводени од жени.



## СОРАБОТКА СО

### Зошто WE Finance Кодексот?

WE Finance Кодексот има визија за свет во кој жените ќе можат да создаваат, развиваат и да прошируваат бизниси на еднакво рамниште со своите машки колеги, со што ќе се ослободи потенцијал за отворање нови работни места, иновации и економски раст. Сепак, жените претприемачи се соочуваат со сериозни пречки во остварувањето на својот потенцијал. Се проценува дека повеќе од 400 милиони жени претприемачи во светот имаат огромен потенцијал за раст на нивните бизниси. Доколку жените и мажите еднакво учествуваат како претприемачи, во глобалната економија би се додале дополнителни 5–6 трилиони долари вредност, а финансиските институции би отклучиле можности за приходи од 1,7 трилиони долари. Финансиските посредници, креаторите на политики и регулаторните тела, партнерите за развојно финансирање, индустриските здруженија и други чинители потребно е систематски да соработуваат за да ги надминат сложените предизвици кои доведуваат до овие јазови, со цел значително да се забрза пристапот до финансирање за жените претприемачи. Зошто? Затоа што компаниите со повеќе жени на лидерски позиции имаат 21 % поголема веројатност да постигнат подобри профити во споредба со другите (McKinsey). Сепак, податоците од кредитниот регистар откриваат дека постои огромен финансиски јаз меѓу женските компании и остатокот од портфолиото на финансиските институции во Северна Македонија. Ова укажува на бизнис-можност во износ од над еден билион американски долари за финансиските институции кои ќе се ангажираат во работа со женски бизниси.

### Кои се потписници на WE Finance Кодексот во Северна Македонија?

#### Национална Коалиција



### Како можете да станете потписник и да се приклучите кон имплементацијата на Кодексот?

Народната банка на Република Северна Македонија, со поддршка од ЕБОР и Frankfurt School of Finance and Management, ја координира имплементацијата на WE Finance Code во земјата. Приклучувањето кон иницијативата значи дека вашата институција треба да потпише Изјава за намера (Letter of Intent) и да назначи лице на високо раководно ниво, кое ќе биде одговорно за спроведувањето на Кодексот во рамките на институцијата и на тој начин ќе ги предводи нејзините напори за поддршка на бизнисите предводени од жени. Од сите потписници ќе се побара и да ги наведат своите конкретни заложби во однос на Кодексот. Со цел да се постигне неговата цел, потребно е создавање на механизми што





## СОРАБОТКА СО

ќе поттикнат активности низ целиот финансиски екосистем, а воедно од учесниците ќе биде потребно да дефинираат конкретни активности за поддршка на тие заложби.

### Што добивате доколку се приклучите кон WE Finance Кодексот?

**Пристап до податоци** – Народната банка во рамки на WE Finance Code подготви родово раздвоени податоци за компании кои се клиенти на финансискиот сектор. Овие податоци се презентираат преку контролниот панел (dashboard), што овозможува подобар пристап до податоци за женски компании како специфичен клиентски сегмент со висок потенцијал за раст, како и поддршка и подобро носење одлуки базирани на податоци и поефикасни финансиски услуги за микро, мали и средни претпријатија предводени од жени во вашата институција.

Придружувањето кон WE Finance Кодексот носи и значајна репутациона придобивка. Активната заложба за родово инклузија и поддршка на жените претприемачи се препознава и вреднува од страна на клиентите, вработените, инвеститорите и поширокиот екосистем. Овие институции се перципираат како двигатели на позитивни промени, што влијае врз зајакнување на довербата, зголемување на лојалноста и отворање нови можности за партнерства и пазарна експанзија. Вклученоста во иницијативата испраќа силна порака за одговорност, иновација и визија за поинклузивна економија.

**Пристап до можности за вмрежување и обуки** – Frankfurt School of Finance and Management е консултант за имплементација на ЕБОР во Западен Балкан и организира регионални настани за вмрежување, работилници за размена на искуства и други активности што ја промовираат работата на WE Finance Кодексот во регионот. Со приклучувањето кон Кодексот добивате можност да станете дел од оваа мрежа и да пристапите до системот за споделување знаење и добри практики меѓу членовите, како и специјализирани работилници со содржина наменета за македонскиот финансиски сектор.

**Пристап до знаење** – Во соработка со Financial Alliance for Women, Иницијативата за финансирање на жени претприемачи (We-Fi), организирани се серија вебинари на тема: „Вовед во стратешкиот и деловниот аргумент за поддршка на микро, мали и средни претпријатија предводени од жени, каде што се претставуваат најдобрите светски практики. Оваа серија им нуди на финансиските институции корисни увиди за ефикасна поддршка на жените претприемачи како посебен пазарен сегмент и за развој на организациска култура што ги поддржува овие иницијативи.

### Активности на WE Finance Кодексот во Северна Македонија?

Активностите во рамките на WE Finance Кодексот започнаа со официјалниот настан на 19 мај 2025 година, кога беше презентирани иницијативата и интерактивната табла со родово раздвоени податоци за ММСП предводени од жени. Народната банка, со поддршка од ЕБРД и Frankfurt School, го постави темелот за собирање и анализа на податоци за женските претпријатија во земјата.

**СОРАБОТКА СО**

До денес, 12 институции се приклучија на Националната коалиција и започнаа заедничка работа на дефинирање приоритетни цели: намалување на родовиот јаз во финансиската писменост, подобра идентификација и поддршка на женски компании, воведување гарантен фонд, промоција на политики за баланс меѓу работата и семејството, и градење претприемачки дух кај младата женска популација.

Работата продолжува и во следните фази: проширување на коалицијата, спроведување анкети, анализа на податоци, унифицирање на дефинициите за женски компании и подготовка на основен извештај. Во септември коалицијата повторно ќе се состане за да ги дефинира индивидуалните заложби на секој потписник, а до крајот на годината ќе следува известување до Светска банка и ОЕЦД. Ова е повик за нови потписници од целиот финансиски и претприемачки екосистем да се приклучат и заеднички да придонесат кон поинклузивна економија. ■



## РЕАЛИЗИРАНИ АКТИВНОСТИ

### СЕПА: НАПРЕДУВА ПОДГОТОВКАТА НА БАНКИТЕ ЗА ПРИКЛУЧУВАЊЕ ВО ЕВРОПСКАТА ПЛАТЕЖНА ИНФРАСТРУКТУРА ВО ОКТОМВРИ 2025 ГОДИНА

■ Сите дванаесет комерцијални банки во земјава интензивно работат на изготвување апликации и технички решенија потребни за нивното вклучување во платежната шема за кредитни трансфери на Единствената област за плаќања во евра (СЕПА). Една системски значајна банка веќе ја поднесе апликацијата до Европскиот совет за плаќања (ЕПС), девет банки имаат направено избор на странска банка преку која ќе ги извршуваат плаќањата, што е предуслов за поднесување на апликацијата, додека преостанатите се во фаза на завршување на овие активности.

[Прочитај повеќе...](#)



### РАБОТНА СРЕДБА НА ГУВЕРНЕРОТ НА НАРОДНАТА БАНКА, Д-Р ТРАЈКО СЛАВЕСКИ, И ПРЕТСТАВНИЦИ НА ЧЛЕНКИТЕ НА МБА

■ Во просториите на Македонската банкарска асоцијација се одржа работна средба помеѓу гувернерот на Народната банка, д-р Трајко Славески, и претставници на членките на Асоцијацијата. На состанокот гувернерот ги претстави ставовите и предлозите на централната банка во насока на намалување на трошоците што ги снесат граѓаните и компаниите при користење на платежните услуги.

[Прочитај повеќе...](#)

### МАКЕДОНСКИТЕ УЧЕНИЦИ - ВИЦЕШАМПИОНИ НА „ЕВРОПСКИОТ КВИЗ НА ПАРИ“ – СВЕЧЕНО ОДБЕЛЕЖАН УСПЕХОТ ВО МБА

■ Сво просториите на Македонската банкарска асоцијација (МБА) се одржа свечен настан по повод освоено то второ место на „Европскиот квиз на пари“ од страна на македонскиот тим, составен од учениците Марин Христоски и Алексеј Мицкоски од ООУ „Кире Гавриловски-Јане“ од Прилеп, под менторство на наставничката Соња Јорданоска. На свеченоста зе доа збор и самите европски вицешампиони, на кои им беа доделени признанија и подароци. Награди беа доделени и на второ и третопласираните екипи од националниот натпревар.

[Прочитај повеќе...](#)







## ЕДУКАТИВНО КАТЧЕ



Пишува:

**Марија Мајхошева,**

Помлад соработник за односи со мали  
и средни претпријатија, Шпаркасе  
банка АД Скопје

### Анализа на кредитниот ризик кај комерцијалните банки – класични техники и современи аналитички модели

**Б**анките се финансиски институции кои се јавуваат во улога на партнери на компаниите. Компаниите многу често ги ангажираат банките во текот на своето работење, односно од нив бараат финансиска помош за да можат да реализираат одредени инвестициони подвизи. При целокупниот процес на соработка на двете страни, банките се институциите кои се изложуваат на ризик од воспоставување на партнерството. Ризикот со кој се соочуваат банките при финансирањето на институциите е ризикот кој произлегува од неплаќање на долгот или ненавремено сервисирање на обврските што произлегуваат од него. Токму затоа, за да го избегнат ризикот во работењето, или да го минимизираат, банките посегнуваат кон комплетна анализа на компанијата и одредување на нејзината позиција на пазарот. Со финансиска анализа на извештаите доставени од организациите кои имаат потреба од средства, банките ја одредуваат нивната способност и финансиската кондиција што ја имаат. Ефикасната финансиска анализа ги одредува клучните точки според кои банката одредува кој е нејзиниот ризик и донесува одлука дали ќе го реализира финансирањето или ќе го одбие клиентот. Банката има свои критериуми според кои донесува одлука дали ризикот да го изврши финансирањето е прифатлив или не.

Кредитниот ризик претставува една од клучните компоненти што ги анализира банката и се однесува на веројатноста дека задолженото лице или организација нема да ги исполни своите обврски согласно договорените услови. Овој ризик е особено важен за финансиските институции, како што се банки, осигурителни компании и инвестициски фондови, кои често се изложени на кредитен ризик при одобрување кредити, инвестиции во обврзници и други финансиски производи. Управувањето

со кредитниот ризик вклучува процена на кредитната способност на заемопримачите, поставување лимити за кредитирање, користење на диверзификација и обезбедувања, како и мониторинг на кредитните позиции и пазарните услови. Финансиските менаџери применуваат различни техники и стратегии за да го минимизираат ризикот од ненаплата или задоцнување на плаќањата, како што се анализи на финансиските извештаи, оценка на ликвидноста, кредитни рејтинзи и хеџирање на ризикот преку деривати. Ефикасното управување со кредитниот ризик не само што помага да се заштити капиталот на компанијата, туку и ги обезбедува нејзината стабилност и долгорочен раст. Правилното балансирање на кредитниот ризик и повратот од инвестициите е основа за одржливо и профитабилно дејствување во финансискиот сектор. Со оглед на глобализацијата и интеграцијата на финансиските пазари, кредитниот ризик може да има и системски ефект, кој не само што ги зафаќа поединечните организации, туку и може да предизвика пошироки финансиски или економски кризи. Затоа, клучно е развивањето на ефективни механизми за управување со овој ризик, кои вклучуваат не само примена на традиционални методи, туку и иновации и аналитички инструменти за предвидување и симулации на сценарија, како и користење напредни технологии за мониторинг во реално време.

Постојат најразлични методологии за одредување на кредитниот ризик, но несомнено не смее да се занемари фактот дека во поново време AI (вештачката интелигенција) и автоматизацијата си земаат свое место и ги заменуваат традиционалните начини на анализа.

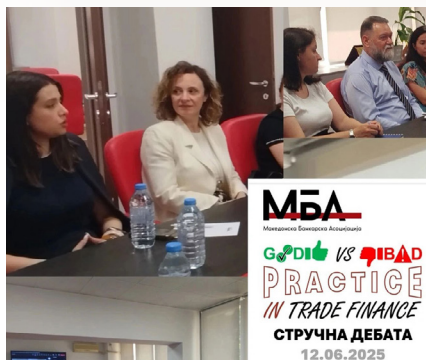
Еден од најосновните традиционални начини преку кои се врши процена на кредитниот ризик е анализата на кредитниот рејтинг. Кредитниот рејтинг може да биде доделен од самата институција која го врши кредитирањето, но исто така може да биде доделен и од независни кредитни институции. Рејтингот што им се дава на организациите рефлектира каква е финансиската стабилност и способност на заемопримачот да го исполни својот долговен ангажман. Дополнително се користат и скоринг-моделите. Станува збор за квантитативни модели кои го проценуваат кредитниот ризик на заемопримачите, користејќи статистички анализи на различни фактори. Овој тип модели генерално се користат во индивидуалното и корпоративното кредитирање.

Прогнозата за можни загуби е еден од најважните аспекти за управувањето со кредитниот ризик и вклучува процена на загубите што може да се појават, доколку заемопримачот не може да ги исполни обврските кон својот долг. Овие прогнози се користат за да се процени износот на потенцијалните загуби што ќе ги претрпи институцијата која се јавува како заемодавател заради дифолт. ■

Ве покануваме да го прочитате целиот труд на следниот линк:  
[Анализа на кредитниот ризик кај комерцијалните банки – класични техники и современи аналитички модели](#)



## ЕДУКАТИВНО КАТЧЕ



### Едукативен настан посветен на дебата за добри и лоши практики во Trade Finance услугите

■ На 12 јуни 2025 година, во организација на Комисијата за документарно работење, се одржа десеттиот по ред едукативен настан посветен на специјалистичка дебата за добри и лоши практики во областа на Trade Finance услугите. Нашите членки заедно со претставници на Народната банка и Министерството за дигитална трансформација дебатираа на теми од заеднички интерес.

[Прочитај повеќе...](#)



### Македонскиот тим – вицешампион на финалето на „Европскиот квиз на пари“ за 2025 година

■ Нашите претставници на „Европскиот квиз на пари“, учениците **Марин Христоски** и **Алексеј Мицкоски** од ООУ „Кире Гавриловски-Јане“ од Прилеп, под менторство на наставничката Соња Јорданоска, го освоија второто место на овој престижен меѓународен натпревар за млади во областа на финансиската писменост. Тимот од Италија го освои првото место, додека третопласирани беа учениците од Шведска.

[Прочитај повеќе...](#)



### Одржан четвртиот работен состанок за MiCreS проектот

■ На 18 и 19 јуни 2025 година се одржа четвртиот работен состанок на партнерите на MiCreS проектот, овој пат во Даблин, Ирска, чиј домаќин беше институтот за банкарски Ирска – The Institute of Bankers in Ireland (IOB).

[Прочитај повеќе...](#)

## КОРИСНИ ЛИНКОВИ

НАРОДНА БАНКА  
НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА  
МАКЕДОНИЈА  
<https://www.nbrm.mk/>

МИНИСТЕРСТВО  
ЗА ФИНАНСИИ  
<https://finance.gov.mk/>

КОМИСИЈА ЗА ХАРТИИ ОД  
ВРЕДНОСТ НА РЕПУБЛИКА  
СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА  
<https://www.sec.gov.mk/>

МАКЕДОНСКА БЕРЗА  
<https://www.mse.mk/>

ЦЕНТРАЛЕН ДЕПОЗИТАР  
НА ХАРТИИ ОД ВРЕДНОСТ  
<http://www.cdhv.mk/>

АСОЦИЈАЦИЈА  
ЗА Е-ТРГОВИЈА НА  
МАКЕДОНИЈА  
<https://ecommerce.mk/>

ОРГАНИЗАЦИЈА  
НА ПОТРОШУВАЧИТЕ НА  
МАКЕДОНИЈА  
<https://opm.org.mk/>

ЕВРОПСКА БАНКАРСКА  
ФЕДЕРАЦИЈА / EBF-  
EUROPEAN BANKING FED-  
ERATION  
<https://www.ebf.eu/>

БАНКАРСКА АСОЦИЈАЦИЈА  
НА ЦЕНТРАЛНА И ИСТОЧНА  
ЕВРОПА / BACEE -  
BANKING ASSOCIATION FOR  
CENTRAL AND  
EASTERN EUROPE  
<https://bacee.hu/>

\*Ставовите искажани во овој билтен се лични ставови на авторите. МБА не презема никаква одговорност за веродостојноста и оригиналноста на доставените текстови.