IPA Civil Society Facility and Media Programme 2018-2019 2020/420-896

ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ

Национална платформа за женско претприемништво

EuropeAid/167061/DD/ACT/MK

This project is co- funded by the European Union

This project is implemented by:

Оваа публикација е изработена со финансиска поддршка на Европската Унија. Нејзината содржина е единствена одговорност на нејзините автори и не мора да ги одразува ставовите на Европската унија.

Содржина:

Резиме 4

1.ФОРМИ НА ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА КОМПАНИИТЕ 6

2. ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА 9

1. 1. Внатрешни извори на финансирање 11

1.2. Надворешни извори на финансирање 12

3. ЈАВНИ ИНСТИТУЦИИ КАКО ИЗВОР НА ФИНАНИРАЊЕ 14

1. Министерство за труд и социјална политика на Република Македонија 14

2. Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој 16

3. Влада на Република Северна Македонија 18

4. Фонд за иновации и технолошки развој-ФИТР 20

5. Агенција за промоција и поддршка на туризмот 22

5. Развојна банка на Република Северна Македонија 24

6. Министерство за Економија 25

4.АЛТЕРНАТИВНИ ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ 27

Факторинг 28

Лизинг 29

Ризичен капитал (Venture Capital) 31

Резиме

Развојот на малите и средни претпријатија (МСП) е еден од клучните елементи за постигнување забрзан економски раст и зголемување на вработеноста. Со развојот на МСП се зајакнува конкурентноста и претприемништвото, а со тоа директно се влијае врз подобрувањето на продуктивноста, ефикасноста и иновативноста во економијата на една земја. За поттикнување на растот на МСП потребно е да постои опкружување кое го поттикнува претппприемништвото и е поволно за раст на приватните бизниси. Покрај политичка стабилност, сигурна макро-економија, потребни се и специфични економските политики што ќе бидат насочени кон отстранување на пречките кои го попречуваат растот на малите и средните претпријатија.
Поради посебните белези кои ги имаат, пречките со кои се соочуваат микро, малите и средни компании бараат посебно внимание и анализа.

Според Индексот за мали и средни претпријатија (SME policy Inex) објавен во 2022 година пристапот до финансии останува и понатаму критичен фактор за економски раст и инклузивен развој. Тој е неоходен елемент што им овозможува на компаниите да го прошират своето работење, да инвестираат, да постигнат ефикасност и продуктивност.

Достапноста до финасии е во силна корелација со големината на фирмата. Вообичаено правило е- колку е помала компанијата, толку и е потешко да пристапи до финансии. Затоа потребни се посебни мерки и политики за поттикнување и дополнување на финансирањето на приватниот сектор. Насекаде во светот, вклучително и во Република Северна Македонија, пандемијата COVID-19 и подоцна прекините во синџирите на снабдување и двоцифрената инфлација нагло го зголемија притисокот врз финансиите на фирмите.Ова особено ги погоди помалите фирми кои немаат големи финансиски заштеди. Банките, соочени со голема несигурност, ја сменија кредитната политика и нагло го намалија /прекинаа пристапот до заеми. Затоа се појави потреба за - брза краткорочна насочена политика за да се подобрување на изворите на финансирање како и повеќе долгорочни структурни промени на финансискиот пазар за обезбедување одржливи можности за финансирање на малите бизниси. Мерките за намалување на инфлацијата доведоа до брз раст на рефрентната камтна стапка на Народната банка, која достигна 6,30% во декември 2023 и генерално намалување на кредитниот потенцијал на комерцијалните банки.

Целта на овој документ е да претставува еден вид на прирачник за пронаоѓање на извори на финансирање кои им стојат на располагање на претпримачите во Република Северна

Македонија. Методологијата на спроведеното истражување се темели на два клучни аспекти:

1. Анализа на институционалната рамка за пристап до финансирање за МСП , вклучувајќи ги и јавните институции, нивните мерки и нивното спроведување.

2. Анализа на студии и трудови во обалста. За изработка на овој документ се користеа податоци од голем број на студии, анализи кои се јавно достапни. Се направи и анализа на законите и подзаконските акти кои се однесуваат на деловното работење. Исто така, се реализираа и неколку информативни разговори со релевантите чинители- како претпримачи, органи на државната управа и организации за поддршка и претпријатијата, со цел да се соберат податоци и да се утврди содржината на документот.

Документот е наменет да поттикне на побрзо и полесно економско интегрирање на жените-претприемачи со тоа што ќе дава насоки како да се обезбедат финансиски средства за започнување на бизнис и за негово проширување. Се смета дека Прирачникот ќе даде подршка на нивниот претприемачки потенцијал и придонесе во создавање на поволна бизнис средина за нивно вклучување во претприемништвото, што исто така ќе придонесе за развој на постоечките и отворање на нови бизниси, создавање нови работни места, како и за целокупниот развој на секторот на малите и средни претпријатија**.**

Прирачникот содржи:

1.Општи информаици за различни форми на извори на финансирање
2. Информации за извори на финансирање во Република Северна Македонија

1. ФОРМИ НА ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА КОМПАНИИТЕ

Финансиите се однесуваат на извори на пари за основање и за водење на бизнис.

Финансиите се потребни за:

- ✓ започнување на бизнис, на пример, плати за простории, нова опрема и рекламирање
- ✓ водење на бизнисот, на пример, да има доволно пари за да ги плати персоналните плати и добавувачите на време
- ✓ проширување на бизнисот, на пример, да имаат средства да платат за нова филијала во друг град или држава

Без оглед на дејноста што тоа ја извршува компанијата, за да се обезбеди непречно работење и понатамошен раст, компаниите имаат потреба од дополнителни финансики средства.

Изворите на финансирање за малите бизниси се разновидни. Истите може да се класифицираат врз основа на различни фактори како што се видот на бизнисот, индустријата и преференциите на претприемачот, степенот на развој на бизнисот, и слично. Теоријата, а и практиката во земјите со развиени финансики пазари утврдила постоење на следниве извори на финансирање за малите бизниси:

1. Лични заштеди:

Претприемачите често ги користат своите лични заштеди како почетен извор на капитал за започнување мал бизнис. Оваа форма на финансирање укажува на посветеност и доверба во бизнис идејата.

2. Семејство и пријатели:

Позајмувањето од семејството и пријателите е вообичаена практика за малите бизниси. Во случај на користење на овој извор на финансии, важно е договорите за позајмици се формализираат во писмена форма за да се избегнат евентуални недоразбирања подоцна.

3. Банкарски заеми:

Традиционалните банкарски заеми се вообичаена форма за финансирање. Малите бизниси може да се квалификуваат за заеми на основа на орочени заеми, специјани кредитни линии за бизниси почетници или други финансиски производи. Условите и каматните стапки зависат од кредитната политика на банката како и од кредитната способност на заемопримачот.

4. Микрокредити:

Микрофинансиските институции , како и небанкарски финансиските институции нудат мали заеми на претприемачи кои можеби не се квалификуваат за традиционални банкарски заеми. Овие заеми обично се за помали износи и имаат пофлексибилни услови.

5. Бизнис ангели:

Бизнис ангели се инвеститори /поединци кои обезбедуваат капитал за стартапи во замена за сопственички уддел или во форма на конвертибилен заем. Покрај заемот , бизнис ангелите често ги менторираат претприемачите и може да преземат активна улога во бизнисот.

6. Ризичен капитал:

Ризичниот капитал (VC) е форма на финансирање со капитал каде што инвеститорите обезбедуваат финансирање на стартапи со висок потенцијал во замена за уддел во сопственоста на бизнисот. Ризичниот капитал е почеста форма за финансирање за веќе постоечки бизниси со висок потенцијал за раст.

7. Собирање на средства од граѓаните (Crowdfunding) :

Оваа форма на финансирање им овозможуваат на претприемачите да собираат средства од голем број луѓе. Инвеститорите често добиваат производи, услуги или други надоместоци во замена за нивното финансиско вложување

8. Грантови:

Различни владини агенции, фондации и приватни организации нудат грантови за мали бизниси. Овие средства може да бидат специфични за одредени индустрии, региони или демографски групи.

9. Бизнис инкубатори и акцелератори:

Постојат специјализирани институции (јавни или приватни) како инкубатори или акцелератори, кои обезбедуваат не само финансирање, туку и менторство, ресурси и можности за вмрежување.

10. Трговски заем/кредит:

Добавувачите може да нудат трговски кредит, дозволувајќи му на бизнисот да добие стоки или услуги со одложени услови за плаќање. Ова може да му помогне на бизнисот одрдено време додека го премости јазот од недостиг на финанисии/.

11. Откуп на побарувања факторинг:

Малите бизниси можат да ги користат нивните побарувања за да обезбедат финансирање преку продажвба на побарувањата или факторинг. Ова вклучува продажба на побарувањата на трето лице со попуст.

12. Онлајн заемодавачи:

Онлајн заемодавците и платформите за заеми од друга страна обезбедуваат алтернатива на традиционалните банки, нудејќи побрз пристап до средства со различни услови и каматни стапки.

Новите , така наречени стартап бизниси имаат поголеми потешкотии за да се дојдат до финансии, бидејќи тие обично имаат само неколку клиенти, а многу конкуренти. Заемодавателите се соочуваат со поголем ризик затоа што стартувањето може да не успее. Ако тоа се случи, сопствениците не ќе може да ги вратат позајмените пари.

Сопствениците на мали бизниси мора внимателно да ги проценат добрите и лошите страни на секоја опција за финансирање врз основа на нивните специфични потреби, бизнис модел и финансиска состојба. Барањето совет од финансиски професионалци или ментори, исто така, може да биде корисно во донесувањето на правна одлука.

Изборот на алтернативни извори на финансирање зависи од развојната фаза на бизнисот-дали е во фаза на стартување, раст или зрела фаза. На пример, ризичниот капитал често се карактеризира како алтернативен метод на финансирање погоден за премин од почетната фаза на стартување во следната фаза на раст. Во почетните фази, семејството и пријателите, како и бизнис ангели, може да обезбедат финансии, при што бизнис ангелите се поединци кои инвестираат свои средства во ризични, но потенцијално високо профитабилни потфати.

Традиционалните финансиски институции како што се банките и пазарите на капитал обично играат улога во подоцнежните, позрели фази на развојот на компаниите.

На глобално ниво постојат различни алтернативни инструменти за финансирање, вклучувајќи договори за лизинг, договори за франшиза, факторинг, креирање договори за лиценцирање, договори за дистрибуција, договори за трансфер на знаење и ризичен капитал, и слично. Овие правни и финансиски инструменти често потекнуваат од англо-американската правна традиција, нагласувајќи го функционалниот и прагматичен пристап кон трговското право, со цел брзо, лесно и поедноставено пробивање на пазарот.

Спротивно на тоа, пристапот на континенталното граѓанско право има тенденција да биде потрадиционален и догматичен, фокусирајќи се на пронаоѓање и дефинирање на правната природа на овие нови договорни односи во постојната позитивна правна рамка.

Земјите во развој, како послаби договорни страни, може да се соочат со економска експлоатација и манипулација кога се занимаваат со овие нови видови договори, поради што многумина имаат специфични закони кои ги регулираат алтернативните инструменти за финансирање.

Дополнително, мора да се направи разлика помеѓу финансиска и нефинансиска помош. Нефинансиската помош, како што е менторството од искусни професионалци, може да има големо значење за зајакнување на капацитетот на приватниот сектор, особено во областа на малите и средни претпријатија.

2. ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Според податоците од Државниот завод за статистика во Република Северна Македонија, во 2022 година, имало околку 70424 активни прептијатија, од кои : 99,3% се микро и мали претпријатија, 0,6% средни претпријатија и само 0,1% големи претпријатија .

Во однос на големината на претпријатијата, доминираат микропретпријатијата со помалку од десет вработени (90,6%), а најголем дел се од областа на трговијата. Со 31,8% од вкупно ангажираните вработени, тие создале 21,6% од вкупната додадена вредност . Големите претпријатија со учество од само 0,3% и со ангажирани 26,1% од вработените генерираат 32,1% од вкупната додадена вредност во деловниот сектор, главно во преработувачкиот сектор (14,0%). Сепак, малите и средни претпријатија ангажирале 42,1% од работниците и создале 46,3% од вкупната вредност во бизнис секторот.

Во 2022 година, 74% од формалната работна сила во Северна Македонија беше вработена во микро, мали и средни претпријатија (ММСП) и генерираше приближно 68% од вкупната вредност во бизнис секторот. Бројот на претпријатија по големина и вработеност остана во голема мера стабилен помеѓу 2017 и 2022 година. Од друга страна, микро и малите претпријатија ја зголемија својата додадена вредност на БДП во споредба со 2017 година. Големите претпријатија забележаа пораст на извозот од приближно 2 процентни поени од 2017 до 2022 година. Спротивно на тоа, малите претпријатија забележаа намалување од 2 процентни поени, додека уделот на средните претпријатија во извозот остана релативно константен. Улогата на жените во бизнис секторот континуирано се подобрува, при што 20% од сопствениците или менаџерите во ИТ секторот се жени, а потоа следат инженерството и преработката на храна со 12% и сите други индустрии со бројки под 7%.

Извозот по големина на претпријатието забележа мали, но мешани промени, при што микропретпријатијата забележаа зголемување од 0,1 процентен поен, додека големите претпријатија забележаа пораст од приближно 2 процентни поени извозот од 2017 до 2020 година.

И покрај значителното влијание на пандемијата COVID-19 врз економијата, во Северна Македонија стапката на невработеност продолжи да се намалува, следејќи го деценискиот тренд, достигнувајќи 16,6% во 2020 година делумно поради значителната фискална поддршка обезбедена за странски директни инвестиции и домашните компании во периодот на постпандемијата (ОЕЦД, 2021[10]). Стапката на невработеност дополнително се намали на 15,3% ((Европска комисија, 2022[7])) . Во овој период се забележува и мал пад на вработеноста на жените од -1% на женската работна сила и благ пад на стапката на женска активност (Европска комисија, 2021 година[11]). Невработените млади во возрасна група од 15 до 19 години се намали во предпандемискот перод во 2021 година по речиси двојно зголемување во 2020 година, додека невработените млади на возраст од 19 до 24 години останува приближно 50% повисока од нивото пред пандемијата во 2019 година по 150% зголемување во 2020 година.

Општите услови за водење на бизнис во Република Северна Македонија континурано се подобруваат, но сепак сеуште постојат неколку клучни структурни недостатоци и пречки. Законската и институцинална рамка за започнување и водење на бизинис останува сложена и тешка, и за претпријатијата и за инвеститорите. Институционалните фактори како многу време и трошоци за извршување на договорите, неефикасна јавна админстрација, нелојална конкуренција и ограничената употреба на алтернативни механизми за решавање спорови продолжува да има негативно влијание врз условите за водење на бизнис. Пристапот до финансии за МСП останува предизвик бидејќи кредитните ризици остануваат високи, а можностите за алтернативно финансирање се мали .

Неформалната економија во Република Северна Македонија, која според некои проценки достигнува до 37,6% од БДП и со неформално вработување до 43%, особено во земјоделството, градежништвото, услугите во домаќинството, секторите на трговија на големо и мало, е доминантна пречка за поволно деловно опкружување и демотивира основање на формални компании.

Банките доминираат во финансискиот сектор на Република Северна Македонија, со 80,5% од сите средства на крајот на 2022 година. Секторот релативно добро се справи со влијанието на пандемијата Covid-19, иако растот на кредитите е забавен во споредба со претходните години, при што најголемиот дел од кредитирањето продолжува да оди кон домаќинствата. Нефункционалните кредити продолжуваат да паѓаат и изнесуваат 3,4% на крајот на 2020 година, како резултат на тековните задолжителни отписи, дополнително зајакнати во 2019 година и напорите за ублажување на кризата, кои овозможија пофлексибилни отплати на заемите.

Главната пречка за развојот на малите и средни претпријатија (МСП), е неподготвеноста на банките да ги финансираат нивните планови поради непостоење на претходен бонитет и голем ризик. Банките сметаат дека финансирањето на малите и средните претпријатија е премногу ризично и недоволно профитабилно, што ги наведува да бараат прекумерно обезбедување во форма на хипотеки или други гаранции.

Како последица на ваквата политика, финансиското посредување останува релативно ниско, а финансиите продолжуваат да бидат скапи, особено за помалите претпријатија. Тие се соочуваат со строги барања за обезбедување и сложени процедури за кредитирање. Учеството на заемите за мали и средни претпријатија дополнително се намали во последните години на 27%, што е намалување од 30% во однос на 2018 година.

Во Република Северна Македонија, постепено се развиваат алтернативните извори на финансирање. Некои прво се јавуваат на пазарот па потоа се предмет на регулирање, а други пак прво се дефинираат во одредена правната рамка за да се либерализира воведувањето на различни алтернативни извори на финансирање.

Законот за лизиниг, усвоен во 2002 година дозволува активности на финансиски лизинг и оперативен лизиг, не само за банките, туку и за небанкарските финансиски институции. Правната рамка за ризичен капитал може делумно да се најде во Законот за инвестициски фондови, особено во делот што се однесува на основањето приватни фондови и делумно во Законот за небанкарски финансики институции. Откупот на побарувања е регулиран во Законот за облигациони односи, додека Законот за банки овозможува откуп на побарувања и преку граница.

Одредени елемнти на crowdfunding се регулираат со Законот за трговски друштва, поточно со делот што се однесува на акционерски друштва.

Во изминатите десетина години, направени се неколку обиди да се утврди правна рамка за функционирање на бизнис ангели. Во последнава година (2023) се превземени посериозни чекори во таа насока, и во очекување е да се усвои Закон за инвестирање од страна на бизнис ангели.

1. 1. Внатрешни извори на финансирање

Тоа се најефтинитите средства за финансирање на бизнисот. Искористувањето на внатрешните ресурси за финансирање на компанијата е стратешки пристап кој вклучува искористување на финансии генерирани од самата компанија, наместо да се користат надворешни извори. Овој облик на финансирање ја нарушува финансиската стабилност, но од друга страна ја намалува зависноста од надворешен долг и овозможува поголема контрола врз финансиското состојба на компанијата. Кои се внатрешни ресурси може да се користат за финансирање на компанијата:

- ✓ Нераспределена добивка: Нераспределената добивка е добивка што компанијата ја заработила и задржала наместо да ја распределува како дивиденда. Нераспределената добивка може да се реинвестира во компанијата за проширување, истражување и развој, преземања, намалување на долгот или други стратешки иницијативи.
- ✓ Резерви за амортизација: Средствата одвоени за амортизација може да се искористат за внатрешно финансирање. Додека самата амортизација е книговодствен трошок, акумулираната амортизациска резерва може да се искористи за финансирање капитални расходи или други финансиски потреби.
- ✓ Управување со обртниот капитал: Ефикасното управување со обртните средства вклучува оптимизирање на краткорочните средства и обврски на компанијата. Со ефективно управување со побарувањата, залихите и сметките што се плаќаат, компанијата може да генерира прилив на готовина и да ја намали потребата за надворешно финансирање. (да не се врзуваат финансии во залихи на суровини или залихи на готови производи)
- ✓ Продажба на средства: Продажбата на недоволно искористени или несуштински средства може да генерира финансии. Приходите од продажбата на средства може да се користат за намалување на долгот, капитални инвестиции или финансирање стратешки иницијативи.
- ✓ Намалување на дивиденди или откуп на акции: компаниите можат да изберат да задржат повеќе приходи со намалување или целосно откажување од исплата на дивидендите или програмите за откуп на акции. Задржаните средства може да се користат за внатрешни потреби за финансирање, како што се финансирање проекти за проширување или исплата на долгови.
- ✓ Подобрување на оперативната ефикасност: Рационализацијата на операциите и подобрувањето на ефикасноста може да резултира со заштеда на трошоци. Употреба: Заштедите на трошоците може да се пренасочат кон потребите за внатрешно финансирање или да се инвестираат во подобрувања на процесот.
- ✓ Стратешки сојузи за заеднички вложувања: Соработката со други компании преку партнерства, сојузи или заеднички вложувања може да донесе дополнителни

ресурси. Заедничките ресурси и експертиза можат да ја намалат потребата за надворешно финансирање и да ги подобрат можностите на вклучените компании.

- ✓ Планови за опции за акции за вработени: Издавањето акции на вработените преку емисија на акции може да биде форма на финансирање.
- ✓ Ефективно управување со долгот: Ефективното управување со постоечкиот долг, на пример преку рефинансирање по пониски каматни стапки, може да ослободи внатрешни ресурси. Заштедените средства може да се користат за внатрешни потреби за финансирање, со што се намалува целокупното финансиско оптоварување.

Со стратешко користење на внатрешните ресурси за финансирање, компаниите можат да ја подобрат својата финансиска флексибилност, да одржуваат поголема контрола врз нивното работење и да создадат поодржлива финансиска структура. Овој пристап, исто така, помага во градењето на отпорност при економски предизвици и флуктуации во условите за надворешно финансирање.

1.2. Надворешните извори на финансирање

Се наоѓаат надвор од бизнисот, на пример, од доверители , банки , бизнис ангели, инвестицики фондови, компании за откуп на побараувања, продажба на удел, и други.

Покрај голематапредност што ја има финансирањето сопствени извори практиката покажува дека речиси неизбежно е користењето на средства од туѓи извори.Сопствените извори на финансиски средства често пати не се доволни за почетно инвестирање или за инвестирање во проширување на работата на претпријатието.

Надворешните извори на финансирање се од клучно значење за раст на бизнисите, особено кога внатрешните ресурси не се доволни за да се задоволат финансиските барања за проширување или инвестиции и слично. Надворешните извори го обезбедуваат потребниот капитал за проширување на бизнисот, дозволувајќи им на компаниите да инвестираат во нови проекти, да стекнуваат средства, да влезат на нови пазари и да бараат можности за раст што би било тешко да се постигнат само со користење на внатрешни ресурси. Внатрешното финансирање им овозможува на бизнисите да го искористат својот постоечки капитал, засилувајќи го нивниот капацитет за преземање поголеми и поамбициозни проекти. Ова може да доведе до зголемена профитабилност и зголемена конкурентност на пазарот.

Надворешното финансирање преставува форма на заштита во време на економски падови или непредвидени кризи. Обезбедува дека бизнисите имаат финансиски ресурси за да ги поминат предизвикувачките периоди, да ги одржуваат операциите и да се појават посилни од другата страна.

Банки и штедилници

Банките се доминантен извор на финансии во Република Северна Македомнија. Тие се извори на финансирање кој обезбедуваат краткорочни или догорочни финансии. Како извори на надворешни финансии за покривање на краток рок банките овозможуваат:

- ✓ Дозволено пречекорување – кога банката ѝ дозволува на фирмата да извади

повеќе пари отколку што има на својата банкарска сметка.

- ✓ Кредите за обртни средства. Тоа се кредите со рок на враќање од една година. Вoглавно се наменти за покривање на оперативни трошоци.
- ✓ Кредите за инвестиции во основни средства. Тоа се заеми со рок на враќање над една година и се воглавно наменети за финансирање на набавка на нова опрема ,набавка на репроматеријали за голема нарачка, за проширување или диверзификција на бизнисите , итн.

Во 2023 година, во земјата функционираа 13 банки:

Капитал банка АД Скопје

Комерцијална банка АД Скопје

НЛБ банка АД Скопје

ПроКредит банка АД Скопје

Развојна банка на Северна Македонија АД Скопје

Силк Роуд Банка АД Скопје

Стопанска банка АД Битола

Стопанска банка АД Скопје

ТТК банка АД Скопје

Универзална инвестициона банка АД Скопје

Халк банка АД Скопје

Централна кооперативна банка АД Скопје

Шпаркасе банка АД Скопје

И две штедилници:

	Штедилници
	ФУЛМ штедилница д.о.о.-Скопје Св. Кирил и Методиј, бр.48 Телефакс: 02/3115-653 Телефон: 02/3115-244; 02/3131-106
	Можности - Скопје Бул. Јане Сандански, 111 Скопје Телефакс: 2401-050 Телефон: 2401-051

Финаниски друштва

Тоа се компании кои се занимаваат со давање на кредит, факторинг и картично работење. Формирани се и работат според Законот за финансики институции. Во декември 2023, во РСМ дозвола за работа имаа 35 друштва. Листата на друштва се објавува од страна на Министество за финансии на https://finance.gov.mk/wp-content/uploads/2023/09/Registar_FD_septemvri.pdf

Овие финансиски друштва воглавно се насочени кон одобрување на кредити со помала вредност за граѓани и мали компании. Се одликуваат со брза, лесна и достапна финансиска услуга. Обично работат со мала каматна стапка, во некој случаи е дури 0%, но високи адмнистративни трошоци. Износот на кредитот е обично 150,000 -300,000 МКД со рок на враќање до 12 -36 месеци.

3. ЈАВНИ ИНСТИТУЦИИ КАКО ИЗВОР НА ФИНАНИРАЊЕ

1. Министерство за труд и социјална политика на Република Македонија

Министерството за труд и социјална политика на Република Македонија нуди неколку програми за финансирање на малите бизниси.Тие се реализираат преку Агенцијата за вработување:

Самовработување – Промоција на одржливи вработувања и поддршка. Програмата „Самовработување“ се имплементира преку: објавување јавен оглас за аплицирање; обука за развој на бизнис-идеи и за претприемачки вештини на првобитно избраните кандидати; поддршка за изработка на бизнис-план; изработка на критериуми, евалуација и селекција на изработените бизнис-планови и, најважното, помош при регистрација на фирмите и давање мали грантови на регистрираните фирми за снабдување со неопходната опрема и/или материјали.

Кредитирање на правни субјекти (микро и мали претпријатија) за отворање на нови работни места за лица до 29- годишна возраст. Програмата доделува кредит во износ од 4000 евра по вработено лице. .Може да се ангажираат максимално 3 лица или, вкупно, 12000 евра. Кредиот има со грејс-период од една година и каматна стапка од 1%.Правниот субјект што ќе вработи невработено младо лице до 29 години со полно работно време има обврска да го задржи на работа најмалку 36 месеци од денот на заснование на работниот однос. Рокот на враќање на кредитот е 2 години по завршувањето на грејс-периодот.

Кредитирање на правни субјекти (микро и мали претпријатија) за отворање на нови работни места. Програмата доделува кредит во износ во износ од 3000 евра по лице , за максимум 3 лица или, вкупно, 9000 евра. Кредиот има со грејс-период од една година и каматна стапка од 1%.Овде не постои возрасно ограничување на лицата што треба да се вработат. Рокот на враќање на кредитот е две години по завршувањето на грејс-периодот.

Субвенционирање на вработување на ранливи категории граѓани , како корисници на ГМП (гарантирана минимална помош), жени, Роми, млади лица до 29 години, лица со попреченост, и долгорочно невработени лица. Секој работодавач што ќе вработи невработено лице од гореспоменатите целни групи ќе добие финансиска поддршка за исплата на бруто плата, во износ од 19.000,00 денари месечно, за период од 6 месеци. Работодавачот може на работникот да му исплати и повисока бруто плата од субвенционираниот износ. Работодавачот кој ќе вработи невработено лице со оваа мерка, има обврска лицето да го задржи во работен однос по завршување на субвенционирањето во дополнителен период од уште 3 месеци.

Субвенционирање на само-вработување. Сите невработени лица кои се евидентирани како активни баратели на работа во Агенцијата за вработување на Република Северна Македонија и кои сакаат да започнат сопствен бизнис, можат да се пријават за учество во Проектот за самовработување со кредитирање. Условите под кои може да се добијат кредитните средства се следните: - Невработеното лице може да добие кредит од најмалку 5.000 евра до најмногу 10.000 евра, по негов избор како кредитобарател, а за секое новоотворено работно место дополнително по 5.000 евра, при што ќе се финансираат проекти со најмногу 5 работни места (вклучувајќи го и кредитобарателот), односно до 30.000 евра, независно од тоа дали станува збор за дејност од помал или поголем обем; Рокот на враќање на средствата е 7 години со вклучен грејс период од 1,5 година без оглед на износот на кредитните средства; - Каматна стапка од 1% на годишно ниво; - Сопствено учество од корисникот на кредитот од најмалку 25% од износот на бараниот кредит (во вид на опрема, предмети и/или пари); - Гаранција за поврат на средствата со хипотека во однос 1:1 со одобрениот кредит, или сопствена меница авалирана од најмалку еден авалист за кој правата и обврските по однос на истата се уредени со менична изјава дадена во форма на нотарски акт и со извршна клаузула или рачен залог во однос 1:2 во износ на одобрениот кредит. Барањето за кредит може да се поднесе во работните клубови на 30-те Центри за вработување на Агенцијата за вработување на Република Северна Македонија, или преку системот е-Работа (https://e-rabota.av.gov.mk).

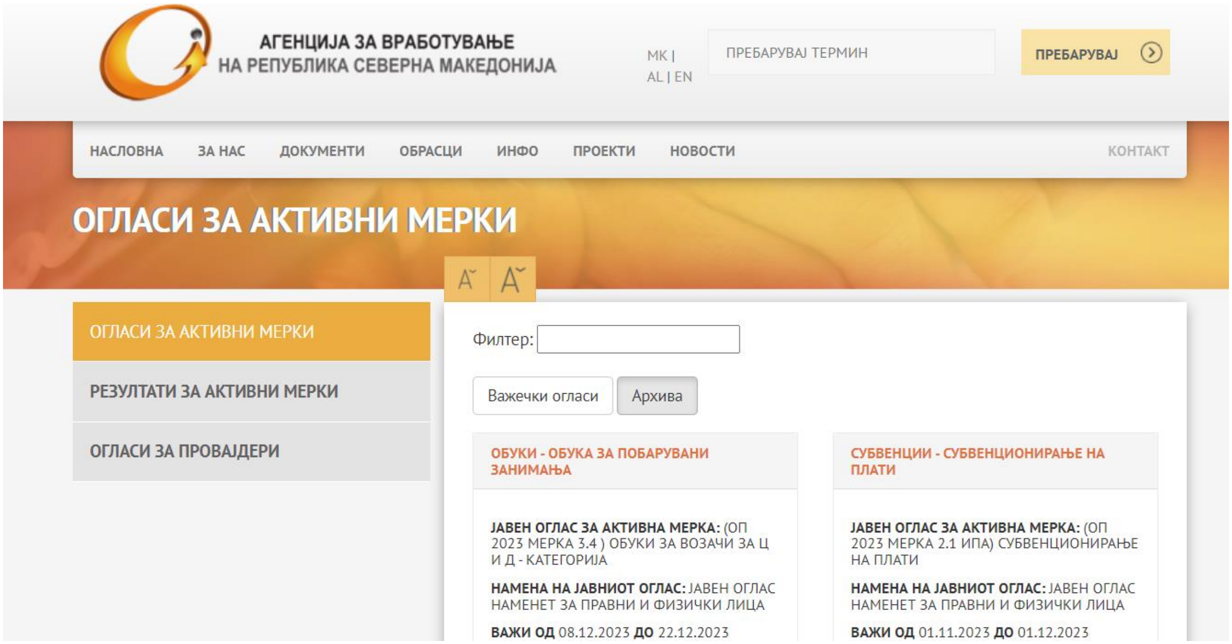
Агенција за вработување

Адреса: Васил Ѓоргов 43, 1000 Скопје, Република Северна Македонија

info@av.gov.mk

30 подрачни единици - Центри за вработување.

е-маил: mtsp@mtsp.gov.mk



2. Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој

АФПЗРР Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој овозможува ефикасно управување со финансиските средства како од Буџетот на Р. Македонија, така и со средствата од претпристапната помош на ЕУ наменети за руралниот развој. Агенцијата управува со 2 главни програми за подршка на компаниите кои работат во овој сектор.

Програма за финансиска поддршка на руралниот развој, со мерки како: • Помош за млади земјоделци за започнување на земјоделска дејност • Советодавни услуги во земјоделството • Инвестиции за модернизација на земјоделските стопанства • Инвестиции за зголемување на економската вредност на шумите • Инвестиции за преработка и маркетинг на земјоделски производи • Инвестиции во инфраструктура за развој на земјоделството и заштита од природни непогоди • Соработка за развој на нови производи, процеси и технологии • Економски здружување на земјоделски стопанства • Помош за вршење на земјоделска дејност во подрачја со ограничени можности • Помош за зачувување на руралните предели и нивните традиционални карактеристики • Органско производство • Подобрување на квалитетот на животот во руралните средини • Обнова и развој на селата • Зачувување и унапредување на традиционалните вредности во руралните подрачја • Воспоставување на локални акциони групи (ЛАГ) • Реализација на стратегии за локален развој на руралните средини

Финансиската поддршка се доделува исклучително врз основа на јавен повик кој се обајвува на веб страната на Агенцијата. Барањата се поднесуваат електронски по извршена регистрација на e-baranje@ipardpa.gov.mk . Еден барател може да поднесе само едно барање за една мерка или најмногу 2 барања по различни мерки земајќи ги предвид и останатите мерки од Програмата за финансиска поддршка на руралниот развој за односната година.

ИПА Програма за рурален развој 2021-2027. Целите на оваа програма се преку развој на човечкиот и физичкиот капитал да се подобри безбедноста на храната и способноста на земјоделско-прехранбениот сектор за справување на конкуренцијата на пазарот, како и за постепено усогласување на секторот со стандардите на ЕУ, особено на оние кои се однесуваат на хигиената и животната средина, а во насока на постигнување на рамномерен територијален развој на руралните средини, преку следните приоритети:

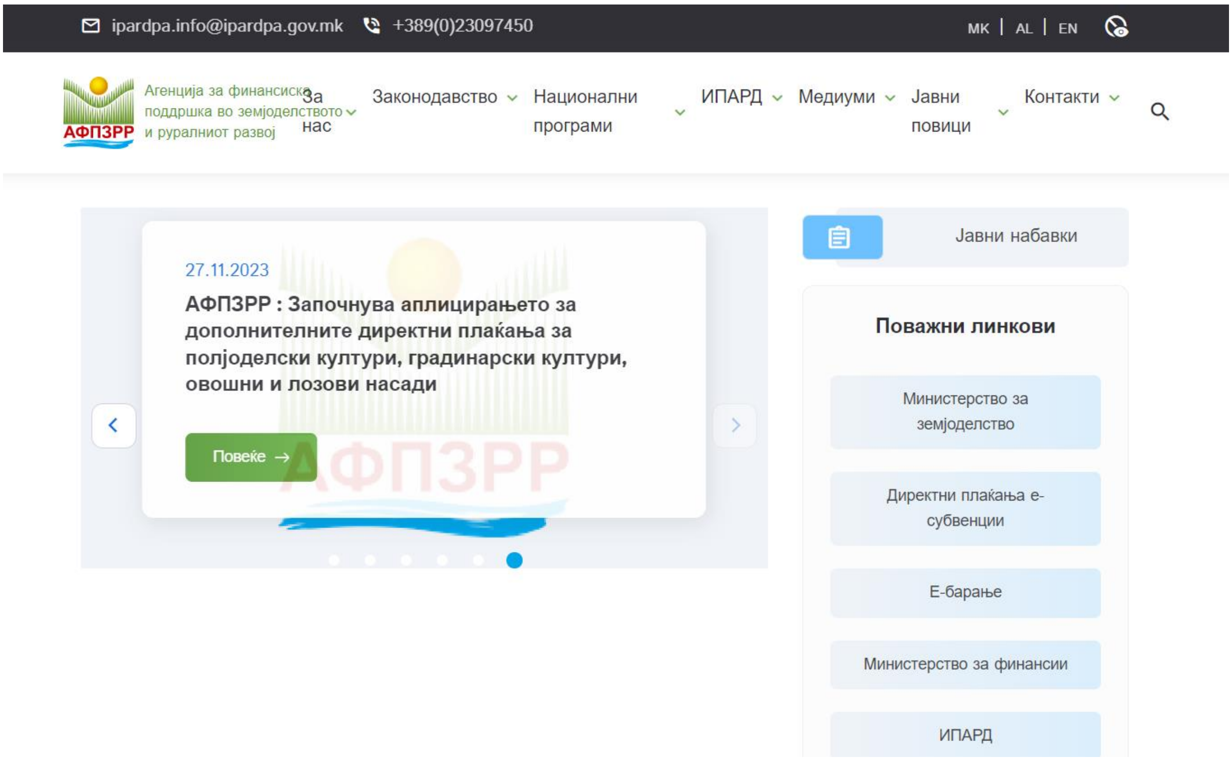
-Подобрување на одржливоста и конкурентноста на земјоделските стопанства и преработката на храна
-Обновување, зачувување и подобрување на еко-системите зависни од земјоделството и шумарството
-Промовирање рамномерен територијален развој и развој на рурални средини
-Трансфер на знаење и иновации во областа на земјоделството, шумарството и руралниот развој

Финансиската поддршка се доделува исклучително врз основа на јавен повик кој се објавува на веб страницата на Агенцијата. Финансиската подршка, во зависност од под-инструметиот, може да достигне и до 80% од вкупната вредност на инвестицијата и до 2 милиони ЕУР.

Корисникот треба да пополни и поднесе барање за финансиска поддршка за поединечна мерка, со користење на формулари и придружна документација како што е наведена во секој поединечен јавен повик. Апликацијата/ барањето за финансиска се доставуваат во затворен плик со назнака на предната страна на пликот во горниот лев агол “НЕ ОТВАРАЈ“ за Јавен повик ИПАРД Програма 2021-2027 број 01/2023 и назначување на мерката за која се поднесува барањето. Барањето може да се достави по пошта како препорачана пратка или лично во писарницата на Агенцијата.

Агенција за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој

Ул. 3-та Македонска бригада бр.20 зграда на Македонија Табак блок Ц 1000 Скопје
тел: 02 3097 450
тел. (02) 3097-460, 070/229-434 (сектор за одобрување на проекти),
070/229-328 (сектор за одобрување на исплати)
www.ipardpa.gov.mk
ipardpa.info@ipardpa.gov.mk



2. Влада на Република Северна Македонија

Владата на Република Северна Македонија е посветена на економскиот раст и развој во земјата. Во таа насока креирани се мерки за поддршка на стопанството, именувани како „План за економски раст“, поделени во три столба, чија главна цел е да се поттикнат инвестициите, технолошкиот развој и да се подигне конкурентноста на македонските компании.

Првите два столба од Планот, се спроведуваат преку Законот за финансиска поддршка на инвестиции - Службен весник број 83/2018, број 98/19, број 124/19 и број 178/21, усвоен од Собранието на Република Северна Македонија, додека мерките од третиот столб се спроведуваат преку имплементација на среднорочната програма за поддршка на мали и средни претпријатија на Фондот за иновации и технолошки развој, со што се овозможува практична реализација на мерките од Планот за економски раст.

Креирање на нови работни места - Поволностите за инвеститорите вклучуваат поддршка во износ од 20% од исплатената нето плата за плати повисоки од 50% од минималната нето плата. Критериумите кои треба да се исполнат се најмалку 50% од нововработените да се лица кои: не биле вработени најмалку 3 месеци пред вработувањето или се вработени за прв пат или се невработени поради ликвидација или стечајна постапка кај претходниот работодавач или биле претходно вработени во јавна или државна администрација. Тука, максималната годишна финансиска поддршка изнесува 4.400 евра по вработен во времетраење од 5 години.

Воспоставување и унапредување на соработка со добавувачи регистрирани во Северна Македонија - Поволностите за инвеститорите вклучуваат 10% враќање на вкупните годишни набавки од домашни добавувачи, доколку овие набавки се најмалку 7,5% од вкупните годишни набавки на компанијата, каде набавки направени од страна на државни фирми, месечни комунални трошоци како и сметководство, консалтинг или адвокатски трошоци, не се сметаат за набавки од домашни добавувачи. Оваа мерка можат да ја користат компании лоцирани во технолошко-индустриските развојни зони (ТИРЗ). Тука, максималниот износ на поддршка изнесува 300.000 евра на годишно ниво за период од 7 години.

Воспоставување на одделенија за технолошки развој и истражување - Поволностите за инвеститорите вклучуваат покривање на 50% од вкупните одобрени трошоци направени за индустриско истражување. Трошоци кои се сметаат за одобрени се: 1. Трошоци за персонал 2. Трошоци за машини, алати и опрема 3. Трошоци за земјиште и згради 4. Трошоци за договорно истражување, стекнување на технолошко знаење и патенти, консултантски трошоци, итн 5. Дополнителни трошоци создадени за целите на индустриските истражувачки проекти 6. Други оперативни трошоци. Тука, максималниот износ на поддршка изнесува 1.000.000 евра за максимален период од 5 години.

Инвестициски проекти од значаен економски интерес за Северна Македонија Покривање до 50% од вкупните подобни инвестициски трошоци со инвестиција од најмалку 4 милиони евра и отворени 300 работни места или 15 милиони евра. Условот е тоа што апликантот треба да ја одржи инвестицијата и креираните работните места најмалку 5 години по целосната реализација на инвестицискиот проект.

Пораст на капитални инвестиции и приходи. Поволностите за инвеститорите вклучуваат 10% рефундирање на инвестициите во нови машини и опрема или инвестиции во земјиште и објекти. Тука, максималниот износ на поддршка изнесува 5.000.000 евра (1 милион евра на годишно ниво) за максимален период од 5 години.

Откуп на средства од претпријатија во потешкотии Поволностите за инвеститорите вклучуваат еднократен поврат (во рок од 12 месеци) во износ од 10% од инвестицијата. Критериумите кои треба да се исполнат се: да се стекне друштво во постапка за реорганизација спроведена во отворена стечајна постапка; да нема поврзаност (освен за комерцијални односи) со купената компанија во периодот од последните 3 години; да се започне со производствени активности во период од 2 години од датумот на стекнувањето; и да ја одржува дејноста на стекнатата компанија најмалку 5 години почнувајќи од датумот на завршување на инвестицискиот проект. Тука, максималниот износ на поддршка изнесува 1.000.000 евра.

Зголемување на конкуретноста на пазарот Поволностите за инвеститорите вклучуваат поврат на 10% од инвестициони трошоци до 5.000.000 еур за период од 5 години (1,000,000 годишно). Критериум кој треба да се исполни е да се зголемат вкупните приходи за најмалку 5% во последната фискална година во однос на просекот во изминатите 3 години. Целта тука е да се интензивира зголемувањето на приходите преку поврат на инвестициони трошоци.

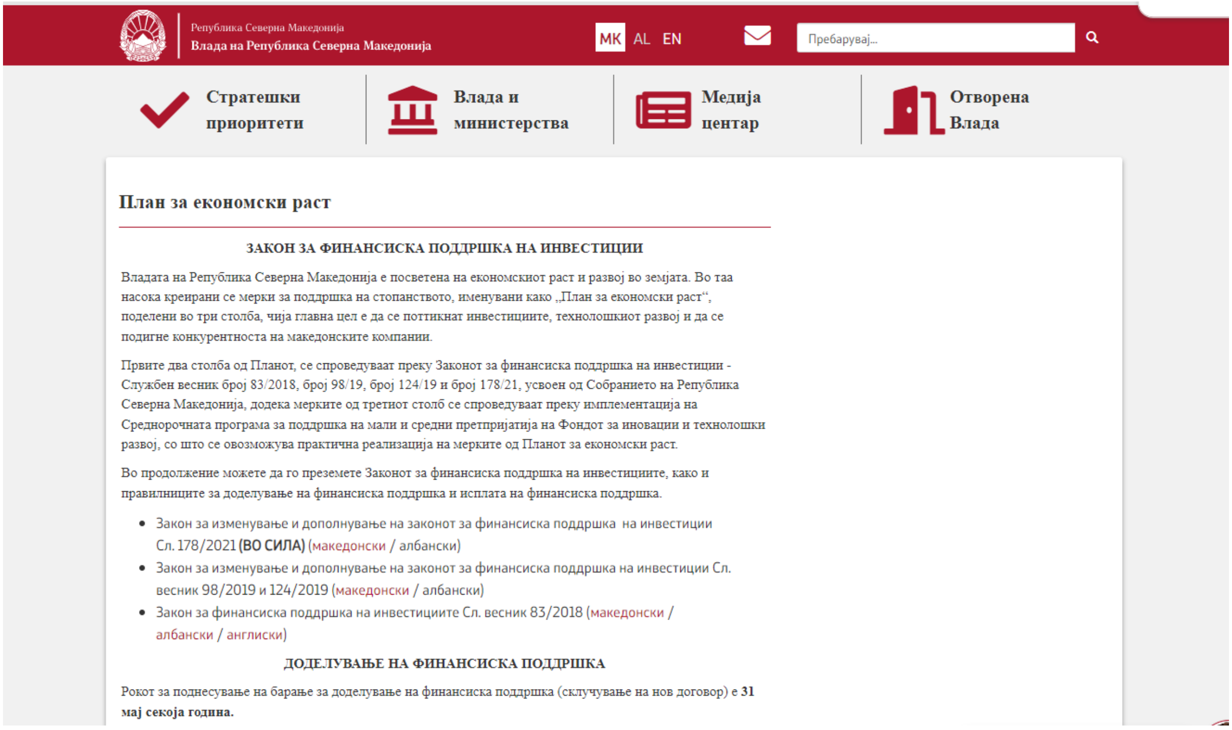
Овие извори на финасирање не се дистрибираат преку јавен повик. Компанијата може да поднесе апликација, во електронска форма, тогаш кога смета дека ги исполнила условите

кои се наведни. Постои посебно одделение кои ќе ве контактира за да обезбеди подетални информации или докази во однос на вашата апликација.

Рокот за поднесување на апликација/барање за доделување на финансиска поддршка (склучување на нов договор) е 31 мај секоја година. Барањето за доделување на финансиска поддршка се поднесува до надлежните органи:

- Агенција за странски инвестиции и промоција на извозот - за инвестициски проекти надвор од Технолошко Индустриски развојни зони, и
- Дирекција за технолошко индустриски развојни зони - за инвестициски проекти во Технолошко Индустриски развојни зони

Повеќе информации можете да најдете на: https://vlada.mk/PlanEkonomskiRast


Република Северна Македонија
Влада на Република Северна Македонија
MK AL EN
Пребарувај...
Стратешки приоритети | Влада и министерства | Медија центар | Отворена Влада

План за економски раст

ЗАКОН ЗА ФИНАНСИСКА ПОДДРШКА НА ИНВЕСТИЦИИ

Владата на Република Северна Македонија е посветена на економскиот раст и развој во земјата. Во таа насока креирани се мерки за поддршка на стопанството, именувани како „План за економски раст“, поделени во три столба, чија главна цел е да се поттикнат инвестициите, технолошкиот развој и да се подигне конкурентноста на македонските компании.

Првите два столба од Планот, се спроведуваат преку Законот за финансиска поддршка на инвестиции - Службен весник број 83/2018, број 98/19, број 124/19 и број 178/21, усвоен од Собранието на Република Северна Македонија, додека мерките од третиот столб се спроведуваат преку имплементација на Среднорочната програма за поддршка на мали и средни претпријатија на Фондот за иновации и технолошки развој, со што се овозможува практична реализација на мерките од Планот за економски раст.

Во продолжение можете да го преземете Законот за финансиска поддршка на инвестициите, како и правилниците за доделување на финансиска поддршка и исплата на финансиска поддршка.

- Закон за изменување и дополнување на законот за финансиска поддршка на инвестиции Сл. 178/2021 **(ВО СИЛА)** (македонски / албански)
- Закон за изменување и дополнување на законот за финансиска поддршка на инвестиции Сл. весник 98/2019 и 124/2019 (македонски / албански)
- Закон за финансиска поддршка на инвестициите Сл. весник 83/2018 (македонски / албански / англиски)

ДОДЕЛУВАЊЕ НА ФИНАНСИСКА ПОДДРШКА

Рокот за поднесување на барање за доделување на финансиска поддршка (склучување на нов договор) е **31 мај секоја година.**

4. Фонд за иновации и технолошки развој-ФИТР

Фондот за иновации и технолошки развој има за цел да врши поттикнување и поддршка на иновациската дејност во микро, малите и средните претпријатија за остварување забрзан технолошки развој, базиран на трансфер на знаење, на истражување за развој и на иновации што придонесуваат за создавање нови работни места и за економски раст и развој, истовремено подобрувајќи ја бизнис-околината за развој на конкурентските способности на компаниите.

Фокусот на работењето на Фондот се однесува особено на:

1. Кофинансирани грантови за новоосновани трговски друштва „старт-ап“ и „спин-оф“

2. Кофинансирани грантови за комерцијализација на иновации

3. Кофинансирани грантови за технолошка екстензија

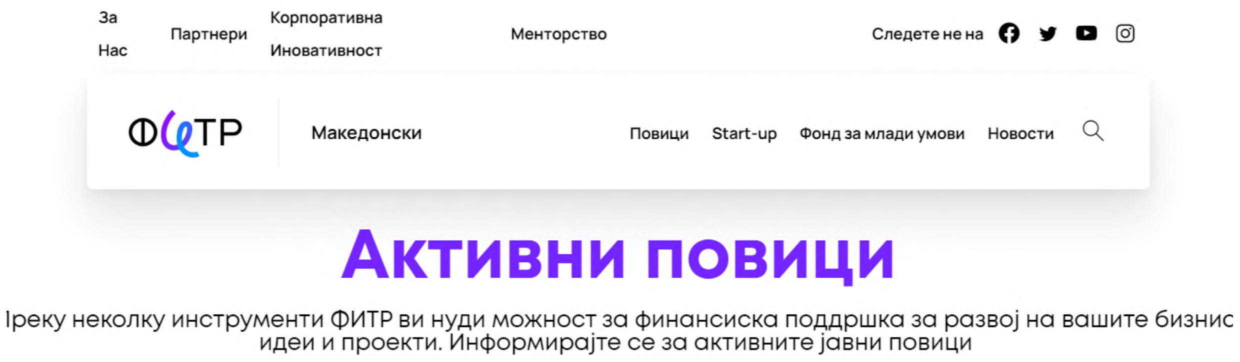
4. Кофинансирани грантови за воспоставување, работење и инвестиции во деловно технолошки акцелератори

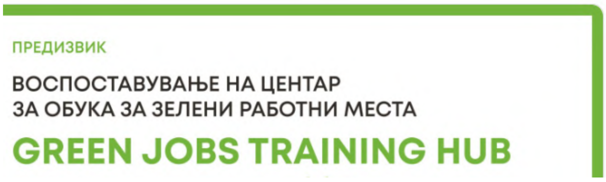
Средствата се доделуваат искучително на основа на објавен јавен повик. Тој се објавува на веб страницата на фондот. На истата се презентираат сите потребни информации за потенцијалните апликанти, како на пример: Услови кои мора да ги исполнува апликантот, услови кои треба да ги исполни предлог проектот, рокови, и дополнителна документација која треба да се поднесе итн.

Секој предлог- проект се оценува од страна на три домашни стручни лица од 22 области на експертиза. Проектите се оценуваат согласно дефинираните критериуми: степен на иновативност, квалитет на подготвен проект, потенцијал на пазарот, капацитет на апликант и влијание на проектот. Сите проекти кои ќе добијат просечна оценка од минимум 51 поен продолжуваат во следна фаза.

Проектите ги разгледува **Комитетот за одобрување инвестиции (КОИ)** – независно тело составено од тим од пет странски експерти кое ќе ја донесе финалната одлука на кои проекти ќе им биде одобрена финансиска поддршка. На барање на КОИ некои компании се поканети да извршат презентација на предлог проектот. За проектите кои ќе ги селектира Комитетот, пред донесување на конечната одлука, тимот на ФИТР го контактира апликантот со цел да достави потребни документи за да се утврди подобноста на апликантот, подобноста на трошоците во буџет, и комплетноста на целосната документација. Потоа следува донесување на конечна одлука од страна на Комитетот.

Фонд за иновации и технолошки развој локал 6, Д.Е. 220
1000 Скопје, Р. Северна Македонија
+ 389 (0) 2 314 5258
info@fitr.mk
https://fitr.mk/komercijalizacija2023/





5. Агенција за промоција и поддршка на туризмот

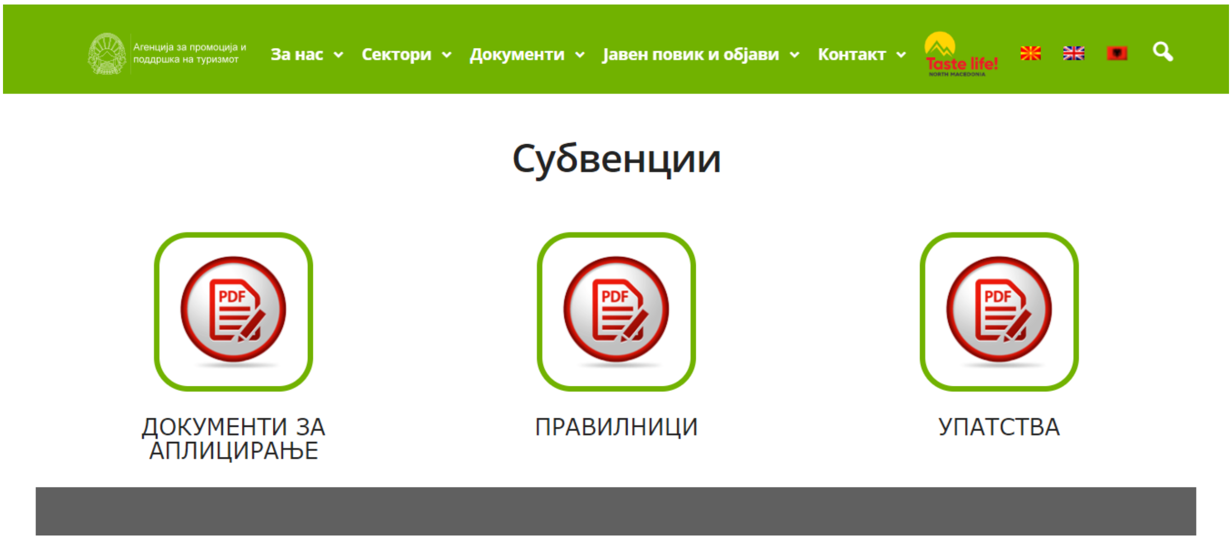
Агенцијата за промоција и поддршка на туризмот согласно програмата за работа на агенцијата, објавува јавни повици за:

- подготвување, печатење и дистрибуција на печатен промотивен материјал, учество на туристички саеми, билборд кампањи и реклами во печатени медиуми, користење на социјални мрежи и промоција на веб пребарувачи.
- Учество на меѓународни, регионални и локални туристички саеми во Истанбул, Мадрид, Берлин, Белград, Тирана и други, како и учество и организација на меѓународни, регионални и локални инвестициски и други семинари, конференции, самити и форуми од областа на туризмот во странство и во Република Северна Македонија, согласно потребите и барањата од туристичкото стопанство аплицирање за субвенции за странски организиран туристички промет
- Организирање на промотивни кампањи кои ќе се водат во земји кои се примарен пазар,
- Организација на информативни патувања во Република Северна Македонија за блогери, инфлуенсери, туроператори, медиуми, новинари и други, чија цел е запознавање со туристичките потенцијали на нашата земја и промоција на туристичките дестинации.
- Субвенции за странски организиран туристички промет може да аплицираат лиценцирани агенции со А лиценца. Право на аплицирање за субвенции имаат и македонксите и странските туроператори. Апликација за автобуски превоз за стационарна тура , за авионски превоз за стационарна тура , за железнички превоз

за стационарна тура ,за комбиниран превоз за стационарна тура , како и апликација за кружна тура. Висината на субвенцијата зависи од видот на превозното средство (во овој поглед постојат субвенции за авионски, автобуски, железнички превоз), земјата од која доаѓаат туристите (наведени се износите по земји во Правиклникот за начинот видот и висината на субвенциите) и видот на програмата за која е поднесена апликацијата (во овој поглед постојат субвенции за стационарна програма и програма за кружна тура).

Сите инфорамции може да се најдат на веб страницата на Агенцијата . Поднесувањето на апликации се врши единствено во хартиена форма на :

Агенција за туризам
Ул. 11-ти Октомври бр.13 Скопје - Центар
1000 Скопје, Македонија
и
Ул. "ЈНА" А2-2, струга, влез 2, Кат ПР. Бр1
6330 Струга, Македонија
Сектор за поддршка
support@tourismmacedonia.gov.mk
Субвенции
subsidies@tourismmacedonia.gov.mk
https://tourismmacedonia.gov.mk/informacii/



5. Развојна банка на Република Северна Македонија

РБСМ е развојна и извозна банка чија што стратешка цел е да го поддржува и поттикнува развојот на македонското стопанство преку кредитирање на мали и средни претпријатија и извозни компании. РБСМ е акционерско друштво чиј основач и 100% процентен сопственик е Република Северна Македонија.

РБСМ ги нуди следните финансиски производи:

1. **Кредитирање преку деловни банки** – Компанијата поднесува барање за кредит во некоја од комерцијалните банки во земјата. Во декеври 2023 година, на располагање се следните кредитни линии:

2. **Кредитирање преку РБСМ.** Компанијата поднесува барање за кредит во РБСМ. Овие кредитни линии се наменети за одредени видови на компании и нудат поволни услови. Каматната стапка од 2% годишно, и е далеку под проечните каматни стапки кои ги нудат деловните банки.

ул. "Димитрие Чуповски" бр. 26
Скопје, 1000, ПФ 379
Република Северна Македонија
тел: +389 2 3115 844
e-mail: info@mbdp.com.mk
www.mbdp.com.mk/mk/

6. Министерство за Економија

Министерството за Економија е наделжен орган кој работи на создавање на услови за развој на индустријата, на кластерингот и вклучување на македонските компании во мрежата на глобални добавувачки ланци, развиен претприемачки сектор, креирање и интеграција на единствен пазар во ЕУ, обезбедување енергетска стабилност и сигурност, истражување, експлоатација и одржливо искористување на минералните суровини, развој на туризмот со подобрување на стандардите на туристичката понуда.

Министерството за Економија секоја година објавува јавни повици за различни видови на финансиска поддршка за кофинансирање и субвенционирање на приватниот сектор. Компаниите може да аплицираат за безповратни средства врз основа на објавен јавен повик на веб страницата на Министерството за Економија. Видот и условите за аплицирање зависат од усвоените годишни програми. Вообичаено, Министерството објавува повици за:

• Зголемување на конкурентноста на деловните субјекти од преработувачка индустрија – развој на деловниот субјект, развој на производ и развој на пазар

• Субвенционирање на микро, мали и средни претпријатија

• Кофинансирање на проекти за развој и поддршка на МСП и промоција на претприемништвото

• Финансиска поддршка на микро, мали и средни претпријатија за учество на домашни, регионални и меѓународни саеми

• Субвенционирање на приватни претпријатија за сертификација на системи за квалитет според ISO стандарди или ХАЛАЛ систем

• Субвенционирање на селски домаќинства за туристички цели

• Кофинансирање на претпријатија за купување на опрема, инструменти и алат кои ќе се користат за обука, настава на лица за стекнување вештини и квалификации

• Финансиска поддршка за бизнис идеи за туризам креирани од студенти на факултетите за туризам

• Кофинансирање на трошоци за едукација на вработени во микро, мали и средни претпријатија

• Субвенционирање на претпријатија за користење на консултантски услуги Јавен повик за поддршка и развој на кластерското здружување

• Кофинансирање на трошоци специјализирани длабински технолошки обуки за автомобилска, текстилна, прехрамбена и металопреработувачка индустрија

• Кофинансирање на трошоци на обуки за воведување на концептот на циркуларна економија во преработувачката индустрија

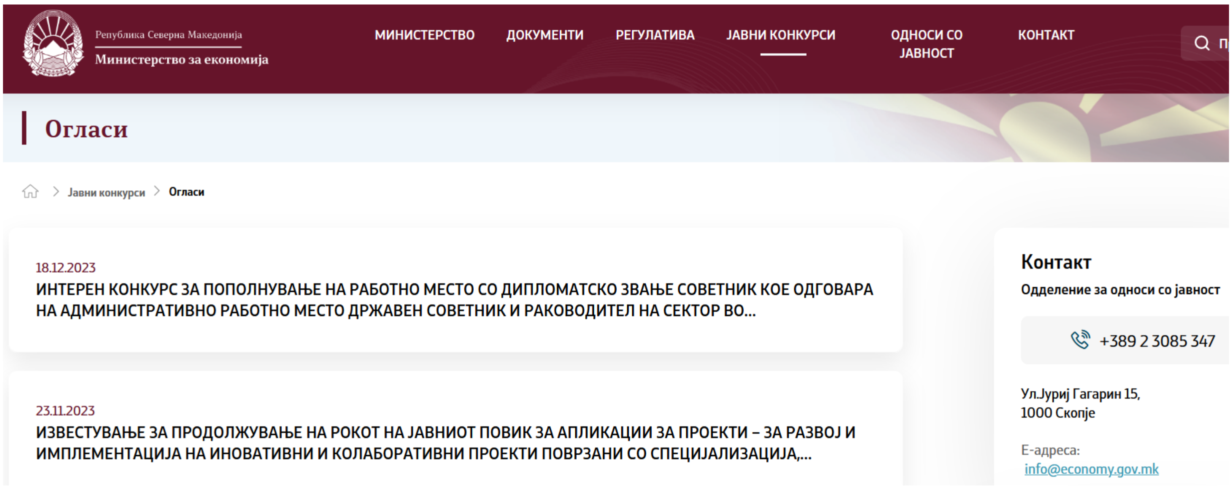
• Кофинансирање на проекти на занаетчиски комори и фондации и здруженија на граѓани за развој и промоција на занаетчиството

• Кофинансирање на проекти за програмски активности на мрежи на бизнис ангели

• Кофинансирање на проекти за игротеки, ресторани за свадби, лиценцирани туристички агенции и водичи, и слично.

Адреса и контакт
адреса: Јуриј Гагарин 15, 1000 Скопје
тел: +389 2 3085 347
веб: http://www.economy.gov.mk/
емаил: info@economy.gov.mk

Јавните повици ќе ги пронадете во делот на Јавни Конкурси. Апликациите се разгледуваат и средствата се одобруваат по принципот “прв дојден –прв услужен“. Апликациите се поднесуваат во хартиена форма во архивата на министертсвото.



4. АЛТЕРНАТИВНИ ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ

Постојат различни алтернативни извори на финансирање за бизнисите надвор од традиционалните методи како ризичен капитал или банкарски заеми. Изборот на вистинската опција за финансирање зависи од фактори како што се фазата на бизнисот, индустријата, толеранцијата на ризик и потребите за капитал. Често, комбинацијата од овие алтернативни извори може да обезбеди најфлексибилна и најодржлива финансиска стратегија.

- ✓ Ограничен пристап до традиционално финансирање: некои бизниси, особено стартапите и оние во одредени индустрии, може да се соочат со предизвици во обезбедувањето финансирање преку традиционалните канали како што се банките. Алтернативните извори можат да понудат попристапни опции.
- ✓ Различни опции за финансирање: алтернативното финансирање обезбедува разновидна палета на опции, овозможувајќи им на бизнисите да го изберат методот што најмногу одговара на нивните потреби и околности. Оваа разновидност вклучува групно финансирање, заеми од peer-to-peer, инвеститори ангели и многу повеќе.
- ✓ Флексибилност во услови: алтернативните опции за финансирање често доаѓаат со пофлексибилни услови во споредба со традиционалните заеми. Оваа флексибилност може да вклучува приспособливи структури за отплата, помалку строги барања за обезбедување и можности за преговарање.
- ✓ Брзина на финансирање: Традиционалните извори на финансирање може да одземат време. Алтернативните извори, како што се групното финансирање или бизнис ангелите, може да обезбедат побрз пристап до капиталот, што може да биде од клучно значење за бизнисите што имаат потреби за итно финансирање.
- ✓ Поддршка за иновации: алтернативното финансирање е често поотворено за поддршка на иновативни и високоризични потфати кои традиционалните заемодавци можеби не сакаат да ги финансираат. Ова е особено важно за бизнисите во новите индустрии или оние кои се фокусирани на непушачите технологии.
- ✓ Ангажирање на заедницата: платформите за crowdfunding финансирање им овозможуваат на бизнисите да се вклучат во нивната заедница, претворајќи ги клиентите или поддржувачите во инвеститори. Ова не само што обезбедува

финансирање, туку и создава чувство на вклученост во заедницата.

- ✓ Помалку строги кредитни барања: традиционалните заемодавачи обично имаат строги кредитни барања. Алтернативните опции за финансирање, како што се финансирањето базирано на приходи или финансирањето со продажба на побарувања, може да бидат поблаги, што ги прави достапни за бизнисите со помалку воспоставена кредитна историја.
- ✓ Стратешки партнерства: Барањето инвестиции од стратешки партнери или корпоративни инкубатори може да донесе не само финансиска поддршка, туку и индустриска експертиза, менторство и можности за вмрежување.
- ✓ Диверзификација на структурата на капиталот: потпирањето само на еден извор на финансирање, како што е заемот од банка, може да го изложи бизнисот на ризици. Алтернативното финансирање овозможува поразновидна структура на капиталот, распределувајќи го ризикот низ различни извори.
- ✓ Пониски трансакциски трошоци: Одредени алтернативни методи на финансирање, како што е групното финансирање, може да имаат помали трансакциски трошоци во споредба со повеќе традиционални начини на финансирање.

Факторинг

Факторинг се дефинира како договорен договор меѓу една страна- добавувач(клиент) и друга страна – институција за факторинг (фактор) во кој :

а) клиентот го пренесува со одреден попуст (дисконт) на факторот неговото договорено краткорочно парично побарување, што произлегува врз основа на договор за купо-продажба на стоки или услуги помеѓу клиентот и купувачот (должник),

б) факторот се обврзува, за соодветен надомест, да се согласи да го плати побарувањето (односно износот по фактурата), сè додека смета дека клиентот способноста на клиентот да ги плати долговите е добра, со известување за долговите за таквиот пренос и без оглед на тоа дали клиентот или фактор сносат ризикот за наплата на тоа побарување.

Провизијата на факторот се нарекува “дисконтна стапка“ и претставува надомест што факторот го наплаќа за својата услуга за да ги искористи сопствените средства. Големината на надоместот ќе зависи од: 1) бруто износот на фактурата и 2) рокот за наплата на истата, 3) ризикот за наплата, и слично. Постапката се одвива на следнот начин:

- Клиентот врши испорака на својата стока или услуги и ја праќа оригиналната фактура на договорениот партнер (должник по основната правната работа). Оригиналната фактура ќе го содржи износот што треба да се плати на факторот. Значи, должникот е секогаш изложен на позицијата на факторот, без разлика дали работи на договор за факторинг со или без регрес. Копија од оригиналната фактура, клиентот му праќа на факторот.

- По приемот на фактурата и другите шпедитерски документи, плаќањето се врши од страна на факторот, согласно договорот за факторинг. Факторот ја исплаќа фактурата, обично во рок од 24-48 часа. Факторот секогаш обезбедува кредитна линија за својот клиент, обично на ниво од 70-90% од фактурираната вредност, од која клиентот секогаш може да повлече одредена сума. Овој процент на фактури е познат како „авансно

плаќање“ и го претставува првиот дел од плаќањето. Салдото од 10-30% се става на посебна резервна сметка, со која клиентот не може да располага, туку овој износ служи како покритие за плаќање додека не се појави одговорност на клиентот во врска со положбата (автентичноста) на префрлените пари за откупенито побарување.

-Деловниот партнер - должникот на клиентот го плаќа фактичкиот износ на факторот најдоцна до денот на доспевање на побарувањето. Во случај на доцнење на плаќањето, факторот поведува соодветна правна постапка за наплата на долгот и факторот е одговорен да ја води постапката до крај. Ако факторингот се користи со регрес, факторот има право на регрес од клиентот за секое плаќање што не го наплатил, додека при факторинг без регрес, факторот го презема ризикот од неможност за наплата на побарувањето.

-Кога ќе се изврши целосна исплата на побарувањто, факторот ја уплатува разликата (минус претходното плаќање и договорената такса) на сметката на клиентот.

Компании кои даваат факторинг услуги :

- ✓ ФД ФАКТОР ТРУСТ ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД ЕУРО МК ДОО СКОПЈЕ
- ✓ ФД БАВАГ ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД ПЕОН ДОО СТРУМИЦА
- ✓ ФД М КЕШ МАКЕДОНИЈА ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД ИНТЕРФИНАНЦЕ ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД АЛ КОСА ДООЕЛ ШТИП
- ✓ ФД МОНИМАКС ФИНАНСИСКО ДООЕЛ ОХРИД
- ✓ ФД ЦЕМАК-КРЕДИТИ ДОО ПРИЛЕП
- ✓ ФД ПЕЛИСТЕР ДООЕЛ БИТОЛА
- ✓ ФД СН ФИНАНСИИ ДОО БИТОЛА
- ✓ ФД ДП ДООЕЛ БИТОЛА
- ✓ ФД ФИНАНСИСКИ КРЕДИТЕН ЦЕНТАР БС ДОО СКОПЈЕ
- ✓ ФД ЕАЗИ ФАЈНАНС ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД ПРО ИНТЕР КАПИТАЛ ДООЕЛ СКОПЈЕ
- ✓ ФД СМАРТ КРЕДИТ ДООЕЛ РАДОВИШ
- ✓ Халк банка АД Скопје
- ✓ Шпаркасе банка Македонија АД Скопје
- ✓ Капитал банка АД Скопје
- ✓ Комерцијална банка АД Скопје
- ✓ Развојна банка на Северна Македонија АД Скопје
- ✓ НЛБ банка АД Скопје
- ✓ Охридска банка АД Скопје
- ✓ ПроКредит банка АД Скопје
- ✓ Стопанска банка АД Скопје
- ✓ Развојна Банка на РСМ

Лизинг

Лизингот е алтернативен начин на финансирање каде е потребно да се истакне користењето на предметот на лизинг, а не сопственоста над истиот (use but not possess), т.е. филозофијата на лизингот произлегува од идејата за профитабилно користење на некое инвестициско добро проследено со флексибилен начин на плаќање кој овозможува

инвестиција без дополнително ангажирање на сопствен капитал, успешно работење и најголема искористеност на средствата.

Како субјекти во лизингот се појавуваат три страни:

- ✓ производителот на опремата или добавувачот на предметот на лизинг
- ✓ корисникот на лизинг
- ✓ друштвото за лизинг - давателот на лизинг

Давателите на лизинг можат да бидат домашни или странски трговски друштва во согласност со Законот за трговски друштва кои основале подружница во Република Македонија и кои согласно со Законот за лизинг имаат добиено дозвола за вршење на лизинг услуги од Министерство за финансии.

Корисник на лизинг:

-има право да го користи предметот за економски корист;

-има фактичко владение врв предметот, но право не е сопственик

- се согласува да му плати на давателот на лизингот надоместок.

Давателот на лизинг:

-е правен сопственик на лизинг предметот;

-му пренесува на корисникот на лизинг предметот на лизинг за да остави економска корист од истиот.

-има право на наплата на лизинг надоместок

Предмет на лизинг може да биде секој подвижен и недвижен предмет кој се дава на користење на корисникот на лизингот, освен оние предмети за кои со закон постои ограничување да биде предмет на лизинг.

Постојат два основни типа на лизинг - финансиски и оперативен (закуп). Двата типа имаат свои специфични карактеристики и ги покриваат сите потреби на корисникот на лизинг.

Финансискиот лизинг претставува финансирање на право на користење на предметот на лизинг со право на купување по истекот на договорот за лизинг. Корисникот на лизинг со уплата на последната рата станува сопственик на предметот на лизинг. Преку лизингот, корисникот не вложува сопствени средства за набавка на машината или опремата, туку има обврска периодично (на рати) да плаќа надомест за нејзино користење. Овој тип на лизинг овозможува по истекот на договорот, корисникот на предметот на лизинг да стане и негов сопственик. Кај правни лица предметот на лизинг во Билансот на состојба се води како основно средство што е важно за пресметката на амортизацијата . За времетраењето на договорот за лизинг, сопственик на предметот на лизинг е давателот на лизинг.. Корисникот на лизинг ги плаќа договореното учество, трошокот за обработка и вкупниот ДДВ доколку не се финансира низ месечната лизинг рата. ДДВ се плаќа во целост пред почетокот на Договорот или е вклучен месечно во лизинг ратата. Корисникот на лизинг ги книжи амортизацијата и каматата како трошоци од работењето. Секој Договор за финансиски лизинг се пријавува во Регистарот за лизинг кој се води во Централен регистар на Р.М.

Оперативниот лизинг е договор за финансирање на право на користење на предметот на лизинг што периодот на договор е пократок од економскиот век на траење на предметот на лизинг. Целта на овој лизинг е користење на предметот на лизинг за некоја

привремена употреба. Предметот на лизинг се префрла на користење на корисникот за одреден период, но на крајот на договорот се враќа на давателот на лизинг.

Предметот земен под лизинг не се регистрира во билансите на фирмата односно не се прикажува како имот во сметководствените книги на корисникот на лизингот. Овој начин на финансирање обезбедува јасен преглед и контрола на трошоците за секој предмент на лизинг (ако предмет на лизинг е возило-надоместокот може да ги содржи трошоците за осигурување, сервисирање, замена на гуми). ДДВ се плаќа месечно и е вклучен во надоместокот. Корисникот на лизинг ги плаќа договорената аконтација/гарантниот депозит и трошокот за обработка.

При склучување на договор за лизинг на возило задолжително е каско осигурување.Корисникот на возилото се третира како закупец на возилото. Во билансот на состојба, лизингот не се евидентира како средство и обврска. Во билансот на успехот целокупнниот надоместок за лизинг се евидентира како материјален трошок. На овој начин свесно се влијае на намалување на добивката од работењето што повлекува намалени обврски по основ на даноци. По истекот на договорот за лизинг, возилото не преминува во сопственост на корисникот на лизингот.

Предности на лизингот:

- ✓ можност за управување со сопствениот финансиски резултат
- ✓ прилагодување на месечните финансиски обврски во склад со можностите и потребите
- ✓ погодности во осигурувањето, попусти и трошоци кои долгорочно може да се пресметаат, односно предвидат
- ✓ краток рок од поднесување на барањето за финансирање до негово одобрување

Во Република Северна Македонија, лизингот се користи како најчесто за набавка на моторни возила- патнички или возила за работа- камиони , багери, трактори , и слично.

Компании кои даваат лизинг услуги :

- ✓ Порше лизинг
- ✓ Шпаркасе лизниг
- ✓ Хета лизинг
- ✓ Мастер лизинг
- ✓ Стопанска лизинг
- ✓ Оне лизинг
- ✓ Екзекјутив срч лизинг
- ✓ Евролиз
- ✓ НЛБ лиз анд Го

Ризичен капитал (Venture Capital).

Ризичен капитал е облик на финансиирање што денес се смета за составен дел на здрава функционална економија, што овозможува формирање и раст на бизниси кои не се во можност да подигнат заем или да користат други извори на финансии.

Ризичниот капитал ги претставува финансиските средства, најчесто во форма на капитал и менаџмент со знаење, кои се инвестираат од страна на поединци и институции во мали и средни претпријатија, а кои не котираат на берзата и имаат висок потенцијал за раст.

Овој облик на финансирње се појави во форма на надворешен капитал со кој се инвестира во високоризични нови компании и нови технологии, кои нудат можност за големи добивки како компензација за високите ризици вклучени во таквите инвестиции.

Ризичниот капитал може да има две основни форми- бизнис ангели, како неформален извор на ризичен капитал и формални фондови за ризичен капитал. Бизнис ангелите како неформален извор на капитал, претставуваат важна сила во финансирањето и управувањето со поддршката на новосоздадените претпријатија. Тоа се најчесто приватни инвеститори кои во текот на нивната активна работа стекнале богатство и искуство и се подготвени да инвестираат во нови претпријатија со цел да им помогнат на младите претприемачи и да профитираат истовремено.

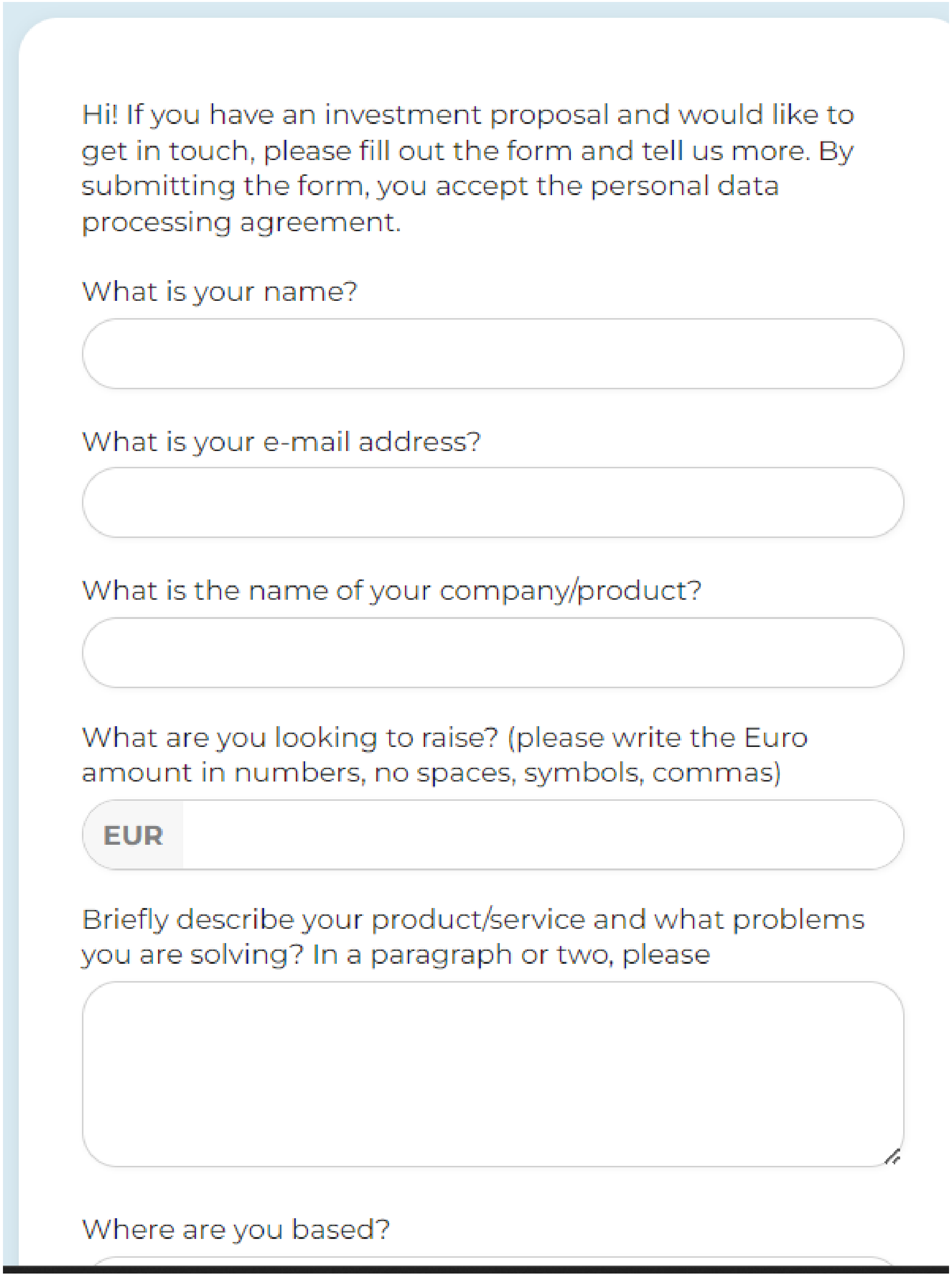
Формалниот ризичен капитал го претставува капиталот на формални институциии т.н инвестицики друштва. Средствата за работа се мобилизираат од пензиски фондови, осигурителни компании, корпорации, финансиски институции, академски институции, поединци и други од форми за ризичен капитал. Друштвото управува со истиот и инвестира во мали и средни претпријатија кои не се котирани на акциите, со цел да оствари профит за себе, инвеститорите и претприемачите.

South Central Ventures е фонд за ризичен капитал во рана фаза, активен во регионот на Југоисточна Европа од 2008 година. Фондот има три канцеларии, лоцирани во Загреб, Белград и Скопје. Фондот управува со средства од ЕУ- Програмата за Западен Балкан за развој на претпријатија и иновации (Western Balkans Enterprise Development & Innovation Facility) . Инвестира во технолошки компании кои создаваат решенија насочени кон глобалната база на клиенти. Целта на фондот е да го олесни нивниот меѓународен раст и да им помогне на компаниите да го прошират своето портфоло. Фондот е заинтересиран да ги поддржи компаниите во рана фаза, со капитал до 500 илјади евра, како и компании од рана фаза до раст, со капитал од 500 илјади евра до 5 милиони евра. Располага со средства од 60 милиони евра.

Фондот е отворен за соработка во секое време. Доколку сте стартап компанија која има некое интересно ИТ решение за кое ви се поребни финансиски средства можете да ги контактирате на:

https://sc-ventures.com/contact-us/

за што ќе биде потребно да пополните едноствaн прашалник



Hi! If you have an investment proposal and would like to get in touch, please fill out the form and tell us more. By submitting the form, you accept the personal data processing agreement.

What is your name?

What is your e-mail address?

What is the name of your company/product?

What are you looking to raise? (please write the Euro amount in numbers, no spaces, symbols, commas)

EUR

Briefly describe your product/service and what problems you are solving? In a paragraph or two, please

Where are you based?

ICT Hub Venture е создаден во 2017 година, како главен дел на ICT Hub - еден од пионерските стартап инкубатори во Република Србија. Неговата мисија е да го зајакне регионалниот екосистем за стартап и ризичен капитал и директно да придонесе за неговиот развој, преку поддршка на перспективни локални стартапи со инвестиции до 50.000 евра во замена за удел од 5-15% во компаниите. Фондот е подготвен да ги поддржи стартапи во основање или веќе формирани стартап компании, развивајќи софтверски решенија во регионот, со тим од не повеќе од 5 членови, развиен MVP (или прототип), база на клиенти и познавање на пазарот. За возврат, ICT Hub обезбедува капитал, програми за менторство со индустриски експерти, можности за вмрежување, насоки и посветена поддршка низ сите развојни фази на своите портфолио компании.

ICT Hub Venture

Kralja Milana 10

Belgrade, Belgrade 11000, RS

https://www.linkedin.com/redir/

SEAF Macedonia II Fund, се обидува да го реши значителниот јаз што постои во финансирањето со ризичен капитал достапно за МСП во Република Северна Македонија.Стратегијата на Фондот е да обезбеди капитал од рана фаза и експанзија на компании ориентирани кон раст низ различни сектори, обезбедувајќи им на инвеститорите разновидно портфолио на инвестиции дизајнирани да профитираат од растот на Македонија.

Во согласност со своето претходно искуство во Северна Македонија, СЕАФ идентификуваше низа атрактивни сектори за инвестирање, главно водени од домашната побарувачка, со потенцијал за силен домашен раст и потенцијален регионален размер. Целните сектори вклучуваат агробизнис, лесно производство, стоки за широка потрошувачка, информатичка и комуникациска технологија (ИКТ) и чиста и ефикасна енергетска технологија. СЕАФ ќе инвестира и во домашни компании кои обезбедуваат производи или услуги на зголемен број мултинационални претпријатија (МНЕ).

Како и со сите фондови на СЕАФ, СЕАФ активно соработува со менаџментот на компанијата за портфолио за да ги подобри финансиските контроли, корпоративното управување, маркетингот, управувањето со човечки ресурси и оперативната ефикасност - деловни операции кои, според искуството на СЕАФ, генерално се недоволно развиени во повеќето компании во рана фаза, но сепак витални.

СЕАФ Македонија Фонд

Tel: (389-2) 3091-337, (389-2) 3079-611

Fax: (389-2) 3217-025

SEAF Email: office@seaf.com.mk, dejan@seaf.com.mk

******