

ДНЕВЕН ЕКОНОМСКИ ВЕСНИК

# БИЗНИС



Бул. Парт. одреди бр. 2/16Т.Ц. Буњаковец | email: [biznisredakcija@on.net.mk](mailto:biznisredakcija@on.net.mk) | тел. 02/3239-800

BEST BANK AWARD • 2008 • MACEDONIA



GLOBAL FINANCE

Комерцијална Банка АД Скопје

**ВАШ ПАРТНЕР ВО УСПЕХОТ**

година II

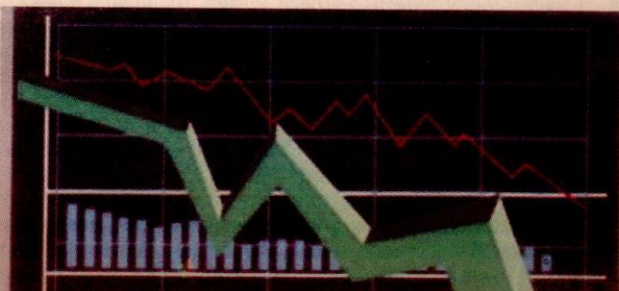
број 24

понеделник 6 ЈУЛИ 2009

цена 20 денар

ЛИЦЕ И ОПАЧИНА

## ПРЕРОДБАТА ПРЕД ЕКОНОМСКИ КОЛАПС?



Се повеќе се стега обрачот околу стопанствениците, драматично се намалува ликвидноста, секнуваат изворите за кредитирање, банкротството...

ДНЕВЕН ЕКОНОМСКИ ВЕСНИК

# БИЗНИС

[www.biznis24.com.mk](http://www.biznis24.com.mk)

# 24

[www.biznis24.com.mk](http://www.biznis24.com.mk)

ФИНАНСИСКИ АФЕРИ

КОИ СЕ НАЈ...



**УЛОГАТА НА КОНСУЛТАНТИТЕ ПРИ АПЛИЦИРАЊЕ ЗА СРЕДСТВА ОД ИПА ПРОГРАМАТА**

# Правилниот избор - пред трошоците

Пишува: м-р **ЗОРАН ТЕМЕЛКОВ**

Со очекувањата за започнување на ИПА програмата (Инструмент за претпристапна помош), заинтересираните потенцијални корисници се соочени со дилемата, дали да користат консултантски услуги при подготовката на потребната документација за аплицирање, или самите да ја подготват. Конкретен одговор не може да се понуди, бидејќи фирмите, односно корисниците, се разликуваат едни од други во поглед на интерна експертиза, финансиски ресурси, човечки ресурси... За таа цел, потенцијалните корисници треба да се запознаат со предностите што би ги добиле во случај да се одлучат да користат консултантски услуги во однос на искористувањето на сопствените ресурси.

Најпрво, да погледнеме некои од предностите, кои произлегуваат од користењето надворешни консултанти. Тие можат да им обезбедат на корисниците подобра информираност за различните можности и начини на финансирање на нивните инвестиции. Додека корисникот е фокусиран на развивање на сопствениот бизнис, консултантот е фокусиран на следење на различните грантовни шеми, како и останати програми за финансирање на инвестициите на клиентот. На овој начин, корисникот е навремено информиран и запознаен со можностите што ги има на располагање за финансирање на планираната инвестиција. Другата предност се состои во искуството и експертизата на консултантите. Многу се ретки случаите, каде што некоја фирма поседува адекватна експертиза за подготовка на потребната документација за аплицирање, со цел добивање средства/грантови од ИПА програмата. Како резултат на постоењето на слични програми

подготовката, надворешни лица немаат пристап до информации од доверлив карактер, со што се намалува можноста за злоупотреба.

Од сето ова, може да се заклучи дека корисниците на ИПА фондовите не се обврзани да користат консултантски услуги при изготвување на потребната документација, туку напротив, одлуката целосно зависи од нив. Притоа, корисникот треба да знае дека трошоците за консултантски услуги во ИПА програмата се сметаат за прифатливи расходи, што значи, дел од настанатите трошоци би биле надоместени.

Со започнувањето на ИПА програмата, многу поединци може да видат можност за брза заработка за сметка на корисниците, преку понуда на консултантски услуги, за кои не се доволно компетентни или немаат соодветно искуство. Доколку корисникот се одлучи да ангажира надворешен консултант, тогаш доаѓа на ред прашањето: На што треба да се обрне внимание при изборот? Не може да се каже дека одговорот е едноставен, меѓутоа, како насока може да се посочат неколку работи на кои корисникот треба да обрне посебно внимание:

– Корисникот треба да провери дали консултантската фирма е партнерство меѓу две или повеќе фирми, каде што заедничкото искуство би резултирало во трансфер на ноу-хау (кај нас има фирми кои се партнерство меѓу фирми од Македонија и Словенија, или Бугарија или Хрватска). Овој вид консултанти го пренесуваат целото знаење и искуство стекнато при работењето на слични програми како што е ИПА.

– Откако ќе се види историјата на фирмата, корисникот треба

**Со започнувањето на ИПА програмата, многу поединци може да видат можност за брза заработка, преку понуда на консултантски услуги, за кои не се доволно компетентни или немаат соодветно искуство. Потенцијалните корисници не се обврзани да користат консултантски услуги при изготвување на потребната документација, одлуката целосно зависи од нив**

секоја консултантска фирма има своја процедура и политика на плаќање на услугите.

Имајќи го предвид горенаведеното, за корисникот е важно да знае кои се можат да бидат обврските на консултантот, односно кои активности ги исполнува доколку е ангажиран. За да се претстави активностите на консултантот, најпрво треба да се разгледаат општите етапи во процесот на одобрување на еден проект:

1. изнаоѓање програма/мерка – за која корисникот е подобро да аплицира;
  2. пред аплицирање – подготвување на потребната документација (собирање на бараните документи, подготовка на бизнис план...);
  3. аплицирање – пополнување соодветни формулари поднесување целосна документација;
  4. одобрување на проектот – при што се потпишуваат потребните договори меѓу корисникот и соодветната институција, по што започнува реализацијата на проектот (инвестицијата);
  5. исплата на одобрените средства – се извршува откако ќе се реализира инвестицијата, при што треба да се достават соодветни документи (на пр. фактури за набавени материјали);
  6. мониторинг и контрола – на инвестицијата се извршува одреден период по исплатата на средствата, со цел да се елиминира можноста за било каква злоупотреба или измама на соодветните институции и ЕУ.
- Услугите за извршување на активностите во првите де

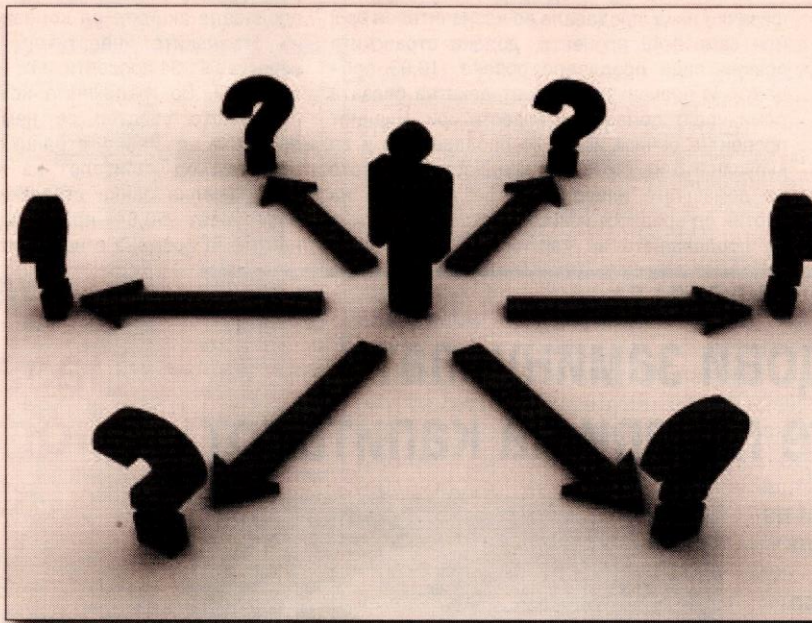


како ИПА програмата, во другите земји (Бугарија, Словенија, Хрватска...), голем дел од консултантите од тие земји планираат да го понудат своето ноу-хау на корисниците од Македонија. Овој трансфер на ноу-хау им овозможува на корисниците да имаат на располагање веќе докажани консултанти, со голем број успешни проекти во своето портфолио.

Покрај наведените предности, ангажирањето консултанти, само по себе, има и негативни страни, кои треба да се земат предвид пред да се одлучи дали процесот на аплицирање да е предводен од консултант. За своите услуги консултантите бараат одреден надомест, и затоа секој корисник заинтересиран за нивно ангажирање, треба да биде подготвен за намиравање на тие надоместоци. Во тој контекст, корисникот треба внимателно да ги анализира бенефициите што ќе произлезат од настанатите трошоци, и дали тие ќе дадат позитивен или негативен придонес за бизнисот. Со цел изготвување соодветната документација, на консултантот ќе треба да му се овозможи пристап до информации од доверлив карактер (финансиски извештаи, листа на купувачи, листа на добавувачи...), за што може да се најде на отпор од страна на корисниците. Ненавременото давање информации или презентирање несоодветни информации од страна на корисникот, може да резултира со одбивање на барањето за финансирање на конкретниот проект. За таа цел, корисникот треба да биде подготвен да овозможи пристап до потребните информации. Од друга страна, ангажирањето несоодветен консултант само по себе може да донесе негативни резултати за корисникот. Доколку е ангажиран консултант кој ја нема потребната експертиза за соодветната индустрија или сектор, во кој работи корисникот, тогаш е голема веројатноста проектот да не биде одобрен. Притоа, корисникот ќе има материјални и нематеријални трошоци со негативни резултати.

Пред да се донесе било каква одлука, треба да се погледнат некои од предностите, како и негативните аспекти што произлегуваат при интерна подготовка на документите за аплицирање. Самостојното подготвување на документацијата, во целост ги елиминира дополнителните трошоци, што би настанале во случај на ангажирање консултант. Ова е од посебна важност, доколку се земе предвид актуелната финансиска криза, која наложува зголемена контрола на трошоците и рационално користење на расположливите средства. Од друга страна, пак, интерната подготовка на документите наложува ангажирање на дел од персоналот, кој во исто време треба да ги извршува своите секојдневни работни задачи. Фокусирањето на повеќе обврски може да предизвика негативни последици за бизнисот, како и за персоналот. Особено, ако персоналот нема претходно искуство во подготовката на потребната документација. Недостигот од искуство и експертиза, при интерната подготовка на проектите може да доведе до нематеријална загуба за бизнисот, од аспект на изгубено време и пропуштени рокови за аплицирање, што би можело да ги пролонгира планираните инвестиции на неодреден период. Позитивен аспект е тоа што при интерната

да го провери работењето, односно нејзиното искуство, дали ги има потребните квалификации за конкретната индустрија, или е



фокусирана на индустрија различна од таа на корисникот.

–Можеби еден од најважните фактори при одлучувањето, која фирма да се ангажира, е референтната листа. Препорачливо е корисникот да ја побара референтна листа на постоечките клиенти на консултантот. Пред стапување во било каков договор, корисникот треба да стапи во контакт со претходните клиенти и да дискутира за нивното искуство со консултантот. Доколку добие позитивна препорака од клиентите, тогаш корисникот може да го преземе следниот чекор, да го ангажира консултантот.

–Потенцијалниот корисникот треба да има предвид –ниеден консултант не може да му гарантира дека проектот ќе биде одобрен за финансирање.

–Треба да се обрне внимание на активностите и обврските на консултантот, односно дали консултантот ќе го советува корисникот во текот на целиот процес, или само во одредени етапи на процесот од аплицирање до одобрување.

–Плаќањето за консултантските услуги се извршува зависно од договорот меѓу консултантот и корисникот. Праксата во соседните земји покажува дека консултантските фирми најчесто наплаќаат за своите услуги на неколку рати. На пример, се започнува со уплата на аванс пред започнувањето на подготовките за аплицирање, каде што втора рата може да биде уплатена при самото предавање на апликацијата во соодветната институција, додека третата се уплаќа откако ќе се одобри проектот. Меѓутоа, треба да се земе предвид дека

етапи ги нудат скоро сите консултантски фирми, бидејќи тие се тесно поврзани. Имено, најпрво консултантот го информира корисникот за можностите за финансирање, и презентира критериумите што треба да бидат исполнети, по што следи прибирање на потребните документи и изготвување на бизнис план за инвестицијата. Одреден консултант можат да ги понудат своите услуги само за подготовка на бизнис планот. Исто така, корисникот може да ангажира консултант и за третата етапа која сама по себе е специфична поради формуларите што треба да се пополнат. Доколку корисникот сам ја минува ова етапа, треба да биде посебно внимателен при пополнувањето, бидејќи лесно може да настане грешка, доколку нема претходно искуство. Во четвртата етапа, улогата на консултантот би била да му помогне на корисникот да се средат малите детали неопходни за потпишување на договорот со институцијата која ги одобрува средствата. Етапа пет се состои од поднесување соодветните документи, кои покажуваат дека проектот е реализиран, односно завршен. Врз основа на тие документи институцијата ги исплаќа средствата на корисникот, т.е. претходно договорени

износ од етапа четири. Консултантските услуги може да бидат од значителна корист во оваа етапа за комплетирање навремено поднесување на потребните документи. Е последната етапа, корисникот е должен да достави сметководствени извештаи или друг вид релевантен документ што ќе го побара институцијата. Улогата на консултантот е да ги насочи корисникот при подготовка и доставување на бараната документацијата.

Како напомена, треба да се има предвид дека процесот е сложен, и споменатите етапи претставуваат само кратк сумирање на процесот од подготовките за аплицирањето до реализирањето на проектот.

Зависно од меѓусебниот договор, ангажирањето консултант може да биде само за една или за повеќе етапи. Препорачливо е да ангажира консултант што би ги извршува активностите во сите етапи, односно од информирање на клиентот, реализирање на проектот и мониторинг и контрола.

Искуството од други земји, каде што веќе функционираат програми слични на ИПА, покажало дека во најголем број случаи корисниците ангажираат консултанти за исполнување на сите активностите потребни за добивање на грант.

Препорачливо е корисниците да ги ангажираат консултантите да раководат со целиот процес, односно овозможување соодветна мерка за инвестицијата, до реализирање на проектот.