



**УНИВЕРЗИТЕТ “ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ”- ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ**

МБА МЕНАЏМЕНТ

Климе Митев

**„ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИ
ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА“**

- Магистерски труд -

Штип, 2017



**UNIVERSITY "GOCE DELCHEV"-STIP
FACULTY OF ECONOMICS**

MBA MANAGEMENT

Klime Mitev

**„ FUNDING OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES
IN REPUBLIC MACEDONIA “**

- Master thesis -

Stip, 2017

Универзитет “Гоце Делчев”- Штип

Економски факултет – Битола

- МБА Менаџмент

**„Финансирање на малите и средни претпријатија во Република
Македонија“**

- Магистерски труд -

Кандидат: Митев Климе

Ментор: проф. д-р Ристо Фотов

Комисија за оценка:

- 1. проф.д-р Оливера Трајковска Горгиева**
- 2. проф.д-р Марија Гогова**
- 3. проф.д-р Ристо Фотов**

Штип, 2017

***Вистинското богатство
не е во сопственоста
над средствата, туку во правото
тие да се користат.***

(АРИСТОТЕЛ)

С о д р ж и н а :

Апстракт

Abstract

Вовед

ДЕЛ I. ТЕОРИСКИ–МЕТОДОЛОШКИ ОСНОВИ НА ФИНАНСИ- РАЊЕ НА МАЛИ И СРЕДНИ БИЗНИСИ 14

ГЛАВА 1. Потреби за капитал на секторот на мали и средни претпријатија 14

1.1. Димензии и значење на секторот на мали и средни претпријатија 14

1.1.1. Основни димензии на мали и средни претпријатија 15

1.1.2. Значењето на мали и средни претпријатија 17

1.2. Животен циклус на претпријатие 19

1.2.1. Модели на животен циклус на претпријатие 20

1.2.2. Модели на животен циклус на мало и средно претпријатие 23

1.3. Финансирање на мали и средни претпријатија во различните фази од животниот циклус 24

ГЛАВА 2. Анализа на можните извори на финансирање на претпријатијата 26

2.1. Значење на стратегискиот пристап на финансирање на претпријатија..30 26

2.2. Специфичност во обезбедување на извори на финансирање за секторот на мали и средни претпријатија 28

2.3. Сопствени средства на сопственикот 29

2.3.1. Членови на семејството и пријатели 30

2.3.2. Партнери 31

2.3.3. Ризичен капитал 32

2.3.4. Бизнес ангели	34
2.3.5. Емитовање на акции како облик на финансирање на малите и средни претпријатија во Македонија	36
2.4. Позајмени извори – кредити и инструменти на долг	38
2.4.1. Банкарски капитал	39
2.4.2.Добавувачи	40
2.4.3. Франшизинг	41
2.4.4. Државни програми	43
2.5. Алтернативни извори на финансирање-концептуална рамка за разбирање на ризичен капитал (<i>VENTURE CAPITAL</i>) и приватни инвестициони фондови (<i>PRIVATE EQUITY FUNDS</i>)	44
ДЕЛ II. НАЧИНИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛ И СРЕДЕН БИЗНИС ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА	47
ГЛАВА 3 . Пазарни извори на финансирање	47
3.1. Кредити на комерцијалните банки	47
3.2. Финансиски лизинг	49
3.3. Факторинг	54
3.4. Деловни (бизнис) ангели	57
3.5. Микрокредитирање	60
3.6. Финансирање по пат на финансиски пазар	65
ГЛАВА 4. Развојни национални програми за поддршка во финансирање на МСП и претприемништвото	67
4.1. Програми на министерството за економија и регионален развој	67
4.1.1. Мерки на поддршка на мали и средни претпријатија	68
4.1.2. Мерки на поддршка на мали и средни претпријатија кои имаат тенденција за брз раст – Газела	70

4.1.3. Мерки на поддршка за развој на иновативни кластери	70
4.2. Програми на министерството за образование и наука	72
4.3. Програми на други релевантни институции на Република Македонија	73
ГЛАВА 5. Меѓународни програми за финансиска поддршка на мали и средни претпријатија и на претприемачи	76
5.1. Програми на светската банка	76
5.2. Фонд на револвинг кредити	77
5.3. Програми на европската банка за обнова и развој	77
5.4. Програми на европската инвестициона банка	79
5.5. Билатерални програми	81
5.5.1. Кредитни линии со влади на одделни земји	83
5.6. Рамковна програма на Европската унија за конкурентност и иновации	85
5.7. Други програми за поддршка на мали и средни претпријатија	87
5.7.1. Учество на Република Македонија во други програми за поддршка на мали и средни претпријатија	89
6. Заклучоци и дискусија	93
7. Користена литература	100

Краток извадок

Малите и средни претпријатија претставуваат најефикасен сегмент речиси во сите земји во светот. Тие најмногу допринесуваат во намалување на невработеноста, зголемувањето на бруто домашниот производ, како и развојот на националната економија.

Финансирањето на малите и средни претпријатија претставува еден од поважните фактори за раст и развој на претпријатието. Покрај тоа, финансирањето претставува и еден од главните проблеми со коишто се соочуваат малите и средни претпријатија. Најголем дел од овие претпријатија, во почетните фази на раст најчесто користат сопствени извори, а со понатамошниот развој започнуваат да се потпираат и на екстерни извори на финансирање.

Клучни зборови: финансирање, мали и средни претпријатија, средства, мерки, програми, поддршка.

Funding of small and medium enterprises in Republic of Macedonia

Abstract

The small and medium enterprises represent one of the most efficient segment almost in all countries in the world. They are contributing the most in reduction of unemployment, the increase of gross domestic product, as well as the development of the national economy.

Funding of small and medium enterprises introduces one of the most important factors for growth and development of the enterprise. Despite that, funding represents one of the main problems which are facing small and medium enterprises. The biggest part of these enterprises in the initial stages of growth, often use their own resources, and with further development are starting to rely on external sources of funding.

Key words: Funding, small and medium enterprises, resources, prevention, programmes, support;

Вовед

ОБРАЗЛОЖЕНИЕ НА ПРЕДЛОГ ТЕЗИТЕ

1.1. Актуелност на проблематиката

Во теоријата на економската наука познати се два економски циклуси: експанзија и рецесија. Она што е актуелно во глобалната економија во последниве неколку години е економската криза која не попушта. Сведоци сме дека живееме во бурни времиња кои ја турнаа глобалната економија во долготрајна рецесија. Турболенциите се почувствуваа поединечно во сите национални економии. Дел од нив прогласија рецесија.

Во услови на рецесија, секоја национална економија се бори за стабилност, се бори за раст и развој, т.е. се бори за подобрување на основните економски фундаменти.

Под основни економски фундаменти ќе подразбереме повеќе клучни елементи кои ја условуваат економијата, односно економскиот циклус во кој ќе се најде економијата е зависен токму од овие економски фундаменти. Меѓу нив најзначајни се бруто домашниот производ и стапката на невработеност. Секоја национална економија се залага за континуиран раст и развој на бруто домашниот производ како и на зголемување на стапката на вработеност. Но патот кој треба да се изоди до циклусот на експанзија не е така едноставен, обратно, тој е многу долг и трнлив. Во последниве неколку години свесни сме дека постои глобална економска криза чии последици се почувствувани со сите национални економии. Таа остави свои трагови преку падот на бруто домашниот производ, како и падот на стапката на вработеност. Националните економии се соочија со рецесија.

Сега се прашуваме: - Како да си помогнеме? Каде е излезот?

Одговорот на овие прашања само ќе ја потврди актуелноста и значајноста на темата која ја обработувам во овој труд: - „ ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА “.

Денес се повеќе се присутни мислењата дека малиот бизнис е значаен фактор во решавањето на повеќето проблеми во националната економија. На краток рок стабилизатор, а на долг рок генератор кој обезбедува успех и развој на економијата.

Потребата за развој на малиот бизнис најмногу е забележана во делот на зголемувањето на стапката на невработеност и растот на бруто домашниот производ. Стапката на вработеност и големината на бруто домашниот производ се два фундаменти кои се во голема зависност од растот и развојот на малиот бизнис.

Современата економска теорија како и праксата покажаа дека малиот бизнис нема доволно можности и начини за сам по себе да може да генерира успех и развој.

Малиот бизнис е целосно зависен од нефинансиската и финансиската поддршка од страна на економската политиката на државата. Државите како никогаш до сега, ја сфатија потребата од стимулирање на малите бизниси. И во развиените и во неразвиените економии малите бизниси се од исклучително значење кога е во прашање успехот во економијата и истите работат во насока на стимулирање на малиот бизнис, односно кон негова помош и поддршка.

Значајноста на малиот бизнис е преголема во економијата и истата ги оправдува сите стимулирања на малиот бизнис преку разните програми за помош, поддршка и развој на малите бизниси, кои ги спроведуваат владите.

Сите тие можности, начини и потреби од стимулирање на малиот бизнис подетално ќе бидат разработени во овој труд.

1.2. Предмет и цели на истражувањето

Тргувајќи од фактот дека стартувањето и развојот на малиот бизнис во најголема мера зависи од неговото стимулирање од страна на државата. Предмет на ова теоретско и емпириско истражување ќе биди финансирањето на малиот бизнис – можностите и начините, а посебен акцент ќе биди ставени и на малите и средни бизниси во Република Македонија.

Во рамки на истражувањето, во првата глава теоретски ќе бидат елаборирани потребите за капитал на секторот на мали и средни претпријатија, димензиите и значењето на секторот на мали и средни претпријатија, понатаму основните димензии на мали и средни претпријатија, значењето на мали и средни претпријатија, животниот циклус на овие економско правни ентитети, ќе се разгледаат теоретски моделите на животен циклус на мало и средно претпријатие и да се заокружи првата глава со разгледување на финансирањето на мали и средни претпријатија во различните фази од животниот циклус.

Во втората глава ќе бидат третирани прашањата со следната природа како што се: анализа на можните извори на финансирање на претпријатијата, значењето на стратегискиот пристап на финансирање на претпријатија, понатаму ќе

се елаборира прашањето на специфичноста во обезбедување на извори на финансирање за секторот на мали и средни претпријатија, кои можат да се разгледаат можните форми на средства, кои можат да бидат на располагање, и тоа, од:

- Сопствена заштеда;
- Членови на семејството и пријатели;
- Партнери;
- Ризичен капитал;
- Бизнес ангели;
- Емитирање на акции како облик на финансирање на МСП во Македонија;
- Позајмени извори – кредити и инструменти на долг;
- Банкарски капитал;
- Добавувачи;
- Франшизинг;
- Државни програми;
- Алтернативни извори на финансирање-концептуална рамка за разбирање на ризичен капитал (*VENTURE CAPITAL*) и приватни инвестициони фондови (*PRIVATE EQUITY FUNDS*).

Во вториот дел од овој магистерски труд, посебно во третата глава ќе биде елаборирани начините на финансирање на малиот и среден бизнис во Република Македонија, и тоа третирање на пазарните извори на финансирање, како што се: кредити на комерцијалните банки, финансиски лизинг, факторингот, потоа деловните (бизнис) ангели, микрокредитирање и ќе се разработи теоретски повеќе финансирањето по пат на финансиски пазар, поради објективни причини што пазарот на капитал во Р. Македонија нема можност да обезбеди соодветни средства за овие потреби.

Но, секако дека ќе се разгледаат и други можни извори кои се на располагање за финансирање на малите и средни бизниси а тоа се: развојни национални програми за поддршка во финансирање на малите и средни претпријатија и претприемништвото и меѓународни програми за финансиска поддршка на мали и средни претпријатија и на претприемачи што ќе бидат посветени посебни глави и тоа глава 4 и глава 5. Во главата 4 во рамките на развојните национални програми за поддршка во финансирање на малите и средни претпријатија и претприемништвото ќе се објаснат теоретски и практично особено следните прашања:

- Програми на министерството за економија и регионален развој;
- Мерки на поддршка на мали и средни претпријатија;
- Мерки на поддршка за развој на иновативни кластери;
- Програми на министерството за образование и наука;
- Програми на други релевантни институции на Република Македонија.

Во главата 5 од магистерската ќе се обработуваат особено прашањата за можноста од користење на средства кои можат да се користат од меѓународни програми за финансиска поддршка на мали и средни претпријатија и на претприемачи, како што се:

- Програми на светската банка;
- Фонд на револвинг кредити;
- Програми на европската банка за обнова и развој;
- Програми на европската инвестициона банка;
- Билатерални програми;
- Кредитни линии со влади на одделни земји;
- Рамковна програма на Европската унија за конкурентност и иновации.

Основна цел на ова истражување е да се објаснат начините на финансирање на малиот бизнис. Да се презентираат изворите на финансирање како и пристапот до нив.

За поуспешно презентирање на основната цел, во структурата на трудот ќе бидат опишани и поопшти поими од областа на малиот бизнис. Теоретски ќе се обработат и анализираат проблемите со кои се соочуваат малите бизниси при нивниот Stand Up, начините како истите да се надминат, улогата на државата и како таа ги стимулира малите бизниси. Ќе бидат разработени односите на релација Влада - Мал бизнис. Анализирани ќе бидат кредиторите како фактори при финансирање на малите бизниси. Исто така можностите и начините за раст и развој на малите бизниси во Европската Унија. Во компарација со оние на Европската Унија ќе бидат ставени и можностите и начините за раст и развој на малите бизниси во Република Македонија. Разработени ќе бидат и сите оние Програми за поддршка и развој кои им стојат на располагање на малите бизниси во Р. Македонија како и ефектите и искористеноста на истите.

ДЕЛ 1. ТЕОРИСКИ- МЕТОДОЛОШКИ ОСНОВИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛИ И СРЕДНИ БИЗНИСИ

ГЛАВА 1. Потреби за капитал на секторот на мали и средни претпријатија

1.1 Димензии и значење на секторот на мали и средни претпријатија

Малите и средни бизниси претставуваат најефикасен сегмент во сите земји во светот. Земјите во транзиција и развој се наоѓаат пред големи предизвици при решавањето на проблемите со неовработеноста па затоа и улогата на овие претпријатија е особено значајна. Малите и средни претпријатија вршат важна социјална функција бидејќи се главен извор за креирање нови работни места, бидејќи вршат апсорпција на вишокот на работна сила, настанат за време на транзицијата и трансформација на државните претпријатија во приватни.

Малите и средни бизниси се основни двигатели на економскиот раст, односно тие се субјекти што создаваат можности за зголемување на вработеноста, раст на националната економија и конкурентноста на секоја земја поради што се и предмет на постојано истражување. Причина повеќе за зголемениот интерес е и се поголемиот број мали и средни бизниси, независно од големата стапка на морталитет на овие претпријатија во првата година од работењето, односно во првите пет години од основањето. Исто така кај нив се зголемени можностите за нови вработувања, позитивната клима создадена од веќе постоечките и успешни мали фирми, поддршката за основање мали бизниси од страна на државата, специфичниот начин на функционирање на менаџментот кај нив наспроти менаџментот во поголемите компании и слично.

Според нашиот Закон за трговски друштва (Службен весник на Република Македонија број 28/2002 година, член 470) класификацијата на големи, средни, мали и микро бизниси е извршена според бројот на вработени, годишниот приход и просечната вредност на вкупните средства по годишните сметки во последните две години. За мал бизнис се смета оној кој ги задоволува следните критериуми:

- Просечниот број на вработени врз основа на часови на работа да не е поголем од 50 работници;
- Годишниот приход да е помал од 2. 000. 000 евра во денарска противвредност;

- Вкупниот обрт да е помал од 2. 000. 000 евра во денарска противвредност;
- Просечната вредност на вкупните средства да е помала од 2. 000. 000 евра во денарска противвредност;¹

Основните карактеристики на малите и средни бизниси, (најпрвин се мисли на нивната големина, флексибилност, склоноста кон иновациски и ризични потфати и големата можност за специјализација) овозможуваат овие претпријатија многу полесно да се прилагодат на промените, барањата на потрошувачите и условите на работење на глобалниот пазар за разлика од големите претпријатија. На тој начин малите и средни претпријатија поттикнуваат јакнење на конкуренцијата, а последица на сето тоа е унапредувањето на квалитетот на производите и услугите и намалувањето на цените, развој на иновацијата и нови технологии, т.е. поголем економски раст.

Секторот на мали фирми во светски рамки има огромна улога во развојот на секоја национална економија. Тие се важен сегмент во вкупната економска активност. Тоа е оној сегмент што постојано ги менува работите, движи напред и развива нови иновации. Голем дел од малите претпријатија, својот животен циклус го започнуваат како микро претпријатија, додека пак голем дел од големите претпријатија, потекнуваат токму од секторот на мали и средни претпријатија. Големите претпријатија често ги вклучуваат малите во своите ланци на производство, со што ја зголемуваат својата ефикасност.

Појавата и развојот на малите и средни претпријатија во изминатите години во Република Македонија е тесно поврзана со изразените економско- развојни димензии и демократските општествени процеси. Малите бизниси, претприемништвото и претприемачите се основа на секое современо пазарно стопанство. Овие бизниси стануваат клучен фактор од аспект на создавањето поголеми можности за нивните сопственици и подобрување на состојбата во локалната, регионалната заедница, а и пошироко.

1.1.1 Основни димензии на мали и средни претпријатија

Основни димензии на малите и средни претпријатија се следните:

- Големината- во смисла дека малите претпријатија имаат поголема можност за специјализација и се поуспешни во реализација на стратегиските барања на пазарот.

¹ Фотов Р., “Менаџмент на мал бизнис”, Скопје, 2006, 13 стр.

- Мал број на вработени- затоа што сопственикот воедно е и менаџер, па токму проблемите и кризите настануваат од не доволните знаења и вештини на менаџерот.
- Развивање блиски односи со потрошувачите и деловните партнери со што се создава стабилна база за понатамошната работа на претпријатието, се остварува можност да се добијат многу поволности и партнерства.
- Едноставна и најчесто неформална организација која е флексибилна и лесно приспособлива, брзо и едноставно донесува одлуки и развива соработка меѓу вработените.

Покрај формалностите значајни за малите претпријатија, постојат неколку карактеристики што ги одвојуваат од останатите претпријатија. Многу од нив индицираат на тоа дека формирањето и управувањето со мала компанија многу често е различно од управувањето со поголеми компании.

Карактеристични за малите претпријатија се следните особини:

- Тие се во сопственост на една или две индивидуи. Овие клучни луѓе се одговорни за сите настани во животниот циклус на бизнисот. Тие ја имаат оригиналната замисла и идеја, основачи се на претпријатието, ги надгледуваат дневните активности, вработуваат кадар, одлучуваат што ќе се продаде и на крајот се одговорни ако активностите престанат или пропадне претпријатието.
- Финансирањето е обезбедено од сопственикот. Тешко е да се дојде до капиталот од екстерни инвестиции, па поголемиот дел од основачкиот и обртниот капитал е обезбеден од страна на сопственикот или од задржаниот профит од претпријатието.
- Ограничен удел на пазарот. Повеќето мали претпријатија се фокусирани на ограничен број на купувачи. Нивната големина и ограничувањето не им овозможуваат да станат доминантни во нивната индустрија.
- Ограничен животен век. Многу малку компании успеваат да опстанат и функционираат повеќе од 10-15 години. Иако има исклучоци од ова правило, животот на малите претпријатија е обележан со висока стапка на затворање на бизнисот и тоа до петтата година од постоењето.
- Понекогаш функционираат на хонорарна основа. Многу фирми, особено оние коишто се управуваат од дома, вообичаено се фирми со скратено работно време и можат да претставуваат извор на неформален дополнителен приход.
- Ниско ниво на нето добивка. Покрај тоа што можноста да се оствари неочекувана добивка постои, реалноста е, дека многу фирми имаат ниско ниво на нето добивка во финалните извештаи.

- Ограничена понуда на производи или услуги. Наместо да се обидуваат да бидат снабдувачи, малите претпријатија најчесто се стремат да се специјализираат во една или две работи коишто ги прават најдобро. Фокусирајќи се на основните области кои им се јака страна, малите претпријатија можат да ја одржат конкурентската предност, којашто им овозможува да опстанат покрај поголемите претпријатија.
- Често се базирани во домот. Во повеќето земји, голем бој од малите претпријатија се лоцирани во приватното живеалиште на сопственикот.
- Географски се ограничени на една или две локации. Дури и кога малите претпријатија се лоцирани во одделни простории, тие имаат само еден или два излеза. Постоенето на работење во повеќе гранки вообичаено е забрането на ограничен број на агресивно- растечки фирми.
- Често е фамилијарен бизнис. Честопати, сопственоста и менаџерската контрола се во рацете на членовите на семејството. Во фирмата може да има вработени, кои не се дел од семејството, но тие многу ретко ја достигнуваат позицијата главен извршен директор. Најчесто се обични работници.
- Лоцирани се само во приватниот сектор. Сите економии се состојат од следните основни сектори: јавниот сектор, приватниот сектор и непрофитен сектор. Покрај тоа што претпријатијата во сите три сектори вршат одредени комерцијални активности, сепак малите и средни претпријатија можат да се сретнат само во приватниот сектор.
- Висока стапка на неуспех. Како резултат на слабостите и проблемите споменати погоре, најголем дел од започнатите мали бизниси не успеваат, а оние кои успеваат да преживеат многу ретко стигнуваат до полн потенцијал. Како причини за неуспехот на малите претпријатија обично се наведуваат лошото управување и недостатокот на средства.

1.1.2 Значењето на малите и средни претпријатија

Малите и средни бизниси се неопходни во сите економии. Тие се сметаат за движечка сила на бизнисот, конкурентноста, иновациите, а исто така се многу важни и како работодавачи, за создавање нови работни места.

Создавањето и развојот на малите и средни претпријатија е значаен поради тоа што тие се главен извор на нови работни места, ги активираат и вработуваат сите расположливи ресурси, го ангажираат слободниот капитал на граѓаните, флексибилни се во однос на динамичните промени на пазарот, главен извор на иновации, создавање на благосостојба и даночни приходи со смалување на неформалната и сива економија итн. Делувајќи локално, овие економско-правни субјекти успеваат со своите производи и услуги да ги задоволуваат специфичните потреби и барања на потрошувачите. Значењето на малите и сред-

ни претпријатија за локалната заедница е од особена важност што создава можност за вработување на нискоквалификувана работна сила жени и млади кои се доминантно застапени во структурата на вкупните невработени. Овие претпријатија придонесуваат за стопански развој и намалување на сиромаштијата во националните економии. Малите и средни претпријатија се значајни и од перспектива на локалните финансиски институции, особено за земјите во транзиција и земјите во развој, од причини што претставуваат потенцијален исклучително профитабилен пазар.

Улогата на малите претпријатија во една економија е следната:

- обезбедуваат можности за вработување на луѓето;
- тие се следната генерација на големи фирми;
- обезбедуваат конкуренција;
- центар за иновации;
- излез за претприемнички активности;
- овозможуваат извоз;
- обезбедуваат специјализирани продукти и услуги;
- претставуваат поддршка за големите бизниси;
- овозможуваат децентрализација;
- дистрибуција на економските ресурси, богатство и можности;
- флексибилност во целокупната економија.

Постоењето на малите претпријатија не претставува само катализатор за конкуренцијата, туку и центар за иновации. Конкуренцијата ги охрабрува компаниите постојано да бараат нови начини за снабдување со подобрени производи и услуги, да пронајдат поефикасни и ефективни начини на управување на бизнисот и да усвојуваат нови методи и процеси на производство. Исто така, малите претпријатија можат да служат како средство за лансирање на иновација, во случај кога големите корпорации или владата не сакаат да го преземат тој ризик.

Малите претпријатија играат единствена, активна и значајна улога во иновациониот процес, со нивната способност да откриваат, замислуваат во технолошкиот простор, како и да ја подберат технолошко-информациската мрежа. Стручните лица се сложуваат дека социјалните мрежи, формални и неформални, се витални во иновационите процеси на малите бизниси.

Исто така, малите претпријатија се значајни, од причина што многу големи компании, се потпираат на малите бизниси, заради сопствениот опстанок. Тие ги користат малите претпријатија, за да се снабдат со материјали, поддршка и

идеи. Големите бизниси често се снабдуваат со многу составни делови, хоно-рарна работа и консултантски услуги од малите бизниси, и се потпираат на ма-лите препродажни објекти, односно продавници, да ги продаваат нивните про-изводи.

Општеството кое избилува со голем број на мали бизниси, има поголем ка-пацитет да се соочи со економскиот пресврт и промени. Различни видови на мали претпријатија, во повеќе големини и индустрии, можат да делуваат како бафер и да ја зголемат флексибилноста при одговарањето на негативните про-мени.

Статистиките во речиси сите земји покажуваат дека малите и средни прет-пријатија се апсолутно доминантни во економијата, што претставува повеќе од 99% од сите компании кои имаат значително влијание врз одржување на бруто домашниот производ и понудата на нови работни места.²

Емпириските студии укажуваат на тоа дека малите претпријатија придонесу-ваат со над 55% од бруто домашниот производ и над 65% од вкупната вработе-ност во земји со големи приходи. Малите и средни претпријатија и неформал-ните претпријатија, придонесуваат во над 60% од бруто домашниот производ и над 70% од вкупната вработеност во земјите со ниски приходи, додека тие при-донесуваат со повеќе од 95% од вкупната вработеност и околу 70% од бруто домашниот производ во земјите со среден приход. Учеството на малите и сред-ни претпријатија во бруто домашниот производ е значително повисоко во раз-виените земји и истиот е столбот на економијата во истите.³

1.2 Животен циклус на претпријатие

Започнувањето сопствен бизнис, најчесто е производ од желбата и стреме-жот на поединецот да ги оствари и реализира своите бизнис идеи. Многумина тргнале кон остварување на своите цели, но малку од нив успеале. Во литера-турата често се вели дека просечниот век на малите и средни претпријатија не е подолг од пет години, односно поголем дел од новите претпријатија, не ги преживуваат првите пет години. Неуспехот во раните фази од развојот вооби-чаено е последица на недостаток на менаџерски способности и финансиски средства. За да биде бизнисот успешен потребно е претприемачот да има доб-ра идеја, да поседува енергија и да располага со финансиски средства. Да би-

² European Commission; SME definition, User guide and model declaration

³ Promoting Entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: A more responsible and inclusive globalisation, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Turkey, 2004

деш успешен во приватен бизнис значи да бидеш способен да препознаеш потреба и проблем и на нив да одговориш на вистински начин и во вистинско време. Многу често се случува работници кои биле успешни во големи компании, се обидуваат да бидат претприемачи, но не успеваат. Причината за овој неуспех е тоа што тие умеат да делегираат задачи, но не и да ги извршуваат истите.

Концептот на животен циклус на претпријатијата е заснован на аналогија помеѓу претпријатието и биолошките организми, односно тоа поминува преку слични фази на развој како и живите суштества и тоа преку фазата на раѓање, детство, младост, зрелост, старот и умирање. Секој претприемачки потфат еволуира низ однапред познати фази од start- up, преку фаза на раст и развој до опаѓање и затварање. Во секоја фаза од растот се случуваат промени, а управувањето со тие промени бара различни вештини, структури и ресурси. Започнувањето бизнис може да биде различно, но и помеѓу некои претпријатија кои се на исто ниво од развојот постои и одреден степен на сличност. Во почетната фаза на развој најголемите проблеми за претпријатијата се во доменот на финансирањето и маркетингот, а во следната фаза во доменот на стратегија и менаџмент.

1.2.1 Модели на животен циклус на претпријатие

Почетоците на развојот на теориите за животниот циклус на претпријатието се поврзуваат со американскиот теоретичар Lawrence Greiner, кој во 1972 година го воведува моделот со кој растот на претпријатието се објаснува како однапред дефинирана серија на еволутивни и револуционерни периоди. Согледувајќи дека претпријатијата кои растат покажуваат тенденција да минуваат низ идентични фази, при што во секоја фаза постои релативно мирен период на раст, кој се завршува со криза на менаџментот, Greiner развива модел на раст кој се состои од следните фази:

- Фаза на раст преку креативност, проследена со криза во раководењето;
- Фаза на раст преку насочување, проследена со криза на автономијата;
- Фаза на раст преку делегирање, проследена со криза на контролата;
- Фаза на раст преку координација, проследена со криза на бирократијата;
- Фаза на раст преку соработка, проследена со криза на внатрешните пречки за раст.



Слика 1. Животен циклус на претпријатието според Lawrence Greiner;

Еволуцијата на претпријатието се одвива низ неколку фази, а секое поминување во наредната фаза е проследено со криза која предизвикува револуционерни промени. Доколку претпријатието ја преживее кризата и успее да се прилагоди на промената тоа преминува во наредната фаза, а во спротивно умира.

Во почетната или start-up фаза претпријатието има едноставна организациона структура која се карактеризира со низок степен на специјализација (сите работат се), низок степен на формалност (недостаток на формални правила, процедури и прописи), висок степен на централизација (претприемачот одлучува се), неформална и интензивна комуникација помеѓу вработените, пожртвуваност и спремност на вработените на прекувремена работа и ориентираност на претпријатието на развој на производството и пазарот. Развојот директно зависи од способноста и креативноста на лидерот кој во оваа фаза е ориентиран кон преживување и раст на претпријатието.

Со тек на времето како што производството расте постоечките канали на комуникација стануваат неефикасни, а нејасната поделба на работата и централизираниот процес на донесување на одлуки го ограничува неговиот раст. Кога

управувањето преку неформален начин веќе не е можно, лидерот повеќе нема време и капацитет да ги донесува сите одлуки, да ги решава проблемите и да контролира се што се случува во претпријатието, значи дека доаѓа криза на раководењето. Излезот од кризата бара делегирање управувачки авторитет и одговорност, воспоставување на формални организациони структури со јасни поделби на работата и изградба на професионален менаџмент.

Во фазата на раст преку насочување претпријатието има обележја на развиена функционална организација, се зголемува бројот на хиерархиски нивоа како и степенот на специјализација. Расте бројот на вработени, се воспоставуваат голем број на правила и процедури и се развива систем на планирање, контрола, комуникација и наградување. Претпријатието станува помалку флексибилно, а истовремено поефикасно и ориентирано кон ширење на пазарот и зголемување на асортиманот.

Работата се развива, а задачите се усложнуваат во услови кога топ менаџерот има авторитет, ама не и неопходни информации, а средното или ниско ниво на менаџмент располага со информации, ама не и со авторитет за донесување одлуки. Ова доведува до криза. Кризата бара поголема автономија, односно делигирање на авторитет на ниските нивоа на менаџмент и изградба на систем на контрола.

Доколку претпријатието успешно ја совлада кризата доаѓа период на раст во кој се развива децентрализираната организациона структура. Се издвојуваат организациони единици со статус профитни центри, системите за надоградба се повеќе се базираат на профит, претпријатието станува флексибилно, стратешките одлуки и понатаму се донесуваат од страна на врвот на претпријатието, но средниот менаџмент сега делегира авторитет за водење на оперативна работа. Со понатамошниот раст и развој на претпријатието се јавуваат проблеми при контрола на делигирање на одлуки, односно настапува криза на контрола. Излезот од оваа криза е во изградбата на комплетен систем на планирање и контрола.

Во фазата на раст преку координација во претпријатието се создава сложен и формален систем на планирање и контрола, а организацијата станува повторно механичка и се повеќе бирократска. Во услови на висок степен на бирократија, процедурата станува поважна од резултатот, процесот на одлучување станува спор и се намалува ефикасноста што води кон појава на криза на бирократија. Претпријатието сега се наоѓа пред предизвикот да пронајде начин за да се ослободи од правилата и процедурите и да воспостави однос со потрошувачите, пазарот и конкуренцијата, а да не падне во замката на анархија како во некои од претходните фази.

Преминот во фазата на раст преку соработка е многу ризичен и подразбира дефинирање на нов еволутивен пад, изградување на тимски и матриски организациони структури, развој на механизам на вертикална комуникација и координација, формирање тимови за решавање конкретни проблеми, поедноставување на контролните механизми и развој на софистициран информационален систем.

После одредено време претпријатието се развива до точка каде се искористуваат сите можности за понатамошен раст што значи влегување на претпријатието во криза на внатрешните пречки за раст кога се неопходни нова мисија и визија за влез во партнерства и поврзување со други претприемачи.

Врз основа на овој модел повеќе автори, како Scott i Bruce, креирале слични вакви модели за животниот циклус на претпријатието.

1.2.2 Модели на животен циклус на мало и средно претпријатие

Фазите на раст дефинирани од Greiner го одсликуваат животниот циклус на големите работни системи, ама многу малку се однесуваат на малите и средни претпријатија, поради што се јавува потребата за креирање на посебен модел на раст кој ќе ги опфаќа специфичностите на помалите претпријатија. Churchill & Lewis пак, во 1983 година, развиле модел на раст на малите претпријатија кој се состои од пет фази и кој се смета за порелевантен модел, од оној на Greiner.

Овој модел нагласува дека во секоја фаза на растот на претпријатието се јавува потреба за промена на стилот на менаџмент, односно дека со постојаниот раст на малото претпријатие, менаџерите мораат да ги променат своите способности и вештини, од оперативни во стратегиски. Според овој модел на раст, малите претпријатија растат минувајќи низ следните фази: опстанок, преживување, успех, полет и зрелост.

Покрај Churchill & Lewis, и бројни други автори сметаат дека традиционалните модели на раст не ги прикажуваат на најдобар можен начин фазите во животниот циклус на малите претпријатија, како и тоа што не посветуваат доволно внимание на сопственик- менаџерот, односно претприемачот, неговите причини за стартување на бизнис и случувањата во раните фази на раст и развој на малото претпријатие.⁴

Во своите емпириски истражувања, Kees Van Montfort, утврдил дека малите претпријатија во текот на својот живот минуваат низ неколку фази. Според споменатиот автор, со развојот на претпријатието, се зголемува диверзификација-

⁴ Mr R. Avlijaš. Istraživanje i unapređenje faktora uspešnosti preduzetništva i menadžmenta malih i srednjih preduzeda (doktorska disertacija). Novi Sad, 2006. Godine

та на продажбата, во смисла на типови на производи, купувачи и активности. Според, Kees Van Montfort, животниот циклус на малите претпријатија се состои од четири фази: start - up фаза, фаза на стабилизација, фаза на консолидација на бизнисот, и таканаречената фаза „бизнис за долги патеки“.

1.3 Финансирање на мали и средни претпријатија во различни фази од животниот циклус

Финансирањето на малите и средни претпријатија е сложен процес, но неопходен за нивно основање и понатамошно функционирање. Историските податоци укажуваат на тоа дека развојот на различните форми на организација на бизнисите е детерминиран од потребата и борбата да обезбедат дополнителни извори за финансирање.

Во економската литература се среќаваат повеќе поделби на изворите за финансирање на деловните субјекти, но вообичаено станува збор за формални и неформални извори.⁵

Претприемачите многу полесно и побрзо можат да обезбедат парични средства од неформалните извори, бидејќи не постои никаква правна постапка што претходно треба да биде реализирана. Притоа се вклучуваат сопствените заштеди на претприемачите и заемите од семејствата, роднините, како и парите од неформалниот ризичен капитал, т.е. бизнис ангелите. Кај формалните извори се спроведува постапка за одобрување и користење на средствата, а тука се вбројуваат: парите од официјалните финансиски институции, парите од банките и парите што се мобилизираат преку берзата.

Во различни развојни фази на претпријатието, претприемачите може да користат и различни извори за финансирање на своите претпријатија, но вообичаено, во почетната фаза од развојот на бизнисот доминантен извор на финансирање се бизнис ангелите. Имено, станува збор за добро разработена бизнис идеја. Во раната фаза на развој (првите 5 години) доминантни се ризичниот капитал, т.е. ризичните фондови, бидејќи се произведува и дистрибуира производ, т.е. ризикот од неуспехот се намалува, а веќе во доцната фаза на развој како значаен извор за финансирање се појавува емисијата на хартии од вредност. Во оваа фаза ризикот е минимален, бидејќи станува збор за развиена фирма со добар производ и сигурен пазар.

Всушност, политиката за финансирање во смисла на дефинирање на оптималниот однос меѓу сопствениот и позајмениот капитал, како и изборот меѓу различните алтернативи за финансирање – интерни и екстерни, е значајна детерминанта за деловниот субјект што настојува да обезбеди добри претпостав-

⁵ Фити Т., Марковска В., Бејтмен М., “Претприемаштво”, Скопје, 1999.

ки за долгорочна стабилност и успешно работење. Одлуката за финансирање е во надлежност на менаџментот на деловниот субјект, а политиката за финансирање има за цел да постигне краткорочна и долгорочна финансиска стабилност.⁶

Малите и средни претпријатија во однос на финансирањето се многу поризични за разлика од големите компании, затоа што многу често имаат неискусен и необучен менаџер, производствената програма е недиверзифицирана и честопати се заснова само на еден нереномиран производ, имаат проблеми при обезбедувањето финансиер, бидејќи ретко имаат што да понудат како покривање, подготвеноста за соработка е мала, сопствениците се плашат дека ќе им биде преземена сопственоста, доколку користат екстерни финансиски средства и слично.

Во почетните фази на раст повеќето мали бизниси се потпираат на сопствените извори за финансирање. Значи најтешко е да се обезбедат средства за финансирање на претпријатието во раната фаза на раст. Во оваа фаза е потребно да се обезбеди почетен капитал за финансирање. Друг вид капитал што треба да се обезбеди (во оваа фаза) е основачкиот капитал што служи за финансирање на развојот и продажбата во почетната верзија на производот за да се утврдат можностите за негова комерцијализација.⁷

Во подоцнежните фази од животниот циклус потребата за капитал се зголемува и ги преминува интерните можности на сопственикот и тогаш тој мора да ја разгледува можноста за користење екстерни извори за финансирање, за да обезбеди средства за потребните инвестиции и развојот на работата. Финансирањето од екстерни извори е посебно проблематично за повеќето млади бизниси коишто немаат историја во работењето и им недостасуваат средства за своите понатамошни проекти. За обезбедување финансиски средства малите и средните бизниси можат да користат интерни и екстерни извори, но секако и нивна комбинација. Деловните субјекти најчесто, користат интерни извори за финансирање под коишто се подразбираат сопствените парични средства, средствата од нераспределените добивки или од продажбата на имотот.

Меѓу екстерните извори се разликуваат формални и неформални извори на финансирање. Неформалните извори се оние средства што се собрани од семејството или пријателите, додека пак формалните извори ги опфаќаат различ-

⁶ Belopavlović G., Lazarević – Moravčević M., Stefanović S., "Upravljački aspekti finansiranja preduzeća", Majska konferencija o strategijskom menadžmentu, Tehnički fakultet - Bor, 2011.

⁷ Dr Blagoje Paunovic , Preduzetnistvo I upravljanje malim preduzecem, Ekonomski fakultet Univerzitet u Beogradu , 2012 г;

ните видови задолжувања (кредитите на комерцијалните банки и други финансиски институции, микрокредитирањето, лизингот) , како и фондовите на ризичен капитал, факторингот и слично. Меѓутоа компаниите најчесто користат комбинација од повеќе различни извори за финансирање, притоа водејќи сметка за односот меѓу сопствениот и позајмениот капитал. Достапноста до различните извори за финансирање се менува со текот на животниот циклус на деловниот субјект, и тоа во зависност од фазите на раст, целите и потенцијалот за раст, секторот во којшто тој работи и односот на менаџментот спрема ризикот.

Во почетокот од животниот век на претпријатието, бројот на расположливи извори за финансирање е многу мал. Привлекувањето на екстерни финансиери е отежнато. Кредитната способност на младите бизниси е слаба. Но, како што компанијата станува постара и поголема, доаѓа до диверзификација на достапните извори за финансирање, зголемување на средствата и бројот на финансиери.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗА НА МОЖНИТЕ ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА

2.1. Значење на стратемскиот пристап на финансирање на претпријатија

Едно од поважните прашања за секое претпријатие претставува изборот на соодветен извор за финансирање на претпријатието. Одлуката за тоа на кој начин и од кои извори да се финансира претпријатието, растот и развојот имаат стратемско значење за секој претприемач, сопственик или менаџер. Од тие одлуки скоро секогаш зависат низа други одлуки.

Малите и средни бизниси обично се соочуваат со ограничен пристап до поволните извори за финансирање и до пазарот на пари и пазарот на капитал, и тоа особено во поглед на цените и условите за нивното користење. Најголемата пречка за растот и развојот на малите и средни претпријатија е отежнатото финансирање. Во продолжение ќе разгледаме повеќе извори за финансирање на малите и средни претпријатија и притоа полесно ќе се разбере значењето на стратемскиот пристап.

Во почетните фази на раст повеќето мали бизниси вообичаено се потпираат на сопствените извори за финансирање. Најтешко е да се обезбедат средства за финансирање на претпријатието во раната фаза на раст. Во оваа фаза е потребно да се обезбеди почетниот капитал за финансирање. Друг вид капитал

што треба да се обезбеди овде е основачкиот капитал што служи за финансирање на развојот и продажбата во почетната верзија на производот за да се утврдат можностите за негова комерцијализација.

Во подоцнежните фази од животниот циклус потребата за капитал ги преминува интерните можности на сопственикот и тогаш тој мора да ја разгледува можноста за користење екстерни извори за финансирање за да обезбеди средства за развој на работата и неопходните инвестиции. Финансирањето од екстерни извори е посебно проблематично за повеќето млади бизниси коишто немаат голема историја во своето работењето и им недостасуваат средства за новите иновациските проекти. За обезбедување финансиски средства малите и средните бизниси можат да користат интерни и екстерни извори или нивна комбинација. Деловните субјекти најчесто, користат интерни извори за финансирање под коишто се подразбираат сопствените парични средства, средствата од продажбата на имотот или од нераспределените добивки.

Меѓу екстерните извори се разликуваат формални и неформални извори на финансирање. Како неформални извори се сметаат оние средства што се собрани од семејството, пријателите или богати поединци, додека пак во формалните извори се вклучени различни видови традиционални задолжувања (кредитите на комерцијалните банки и други финансиски институции, микрокредитирањето, лизингот, како и фондовите на ризичен капитал, факторингот и слично). Меѓутоа компаниите најчесто користат комбинација од повеќе различни извори за финансирање, водејќи притоа сметка за односот меѓу сопствениот и позајмениот капитал. Достапноста до различните извори за финансирање се менува со текот на животниот циклус на деловниот субјект, и тоа во зависност од фазите на раст, целите и потенцијалот за раст, односот на менаџментот спрема ризикот и секторот во којшто тој работи.

Во настојувањето за да се обезбедат потребните финансиски средства од најповолни извори, претпријатијата во текот на целиот животен век се соочуваат со дилемата дали да користат сопственички капитал или да се задолжат. Резултатот од спроведените анкетни истражувања во повеќе мали и средни претпријатија, покажува дека тие најчесто користат сопствени средства за својот бизнис. Притоа наведуваат дека на тој начин не се должници на банките и не плаќаат камати и дека подобро би се задолжиле кај пријатели или роднини.

Секој од изворите за финансирање има своја цена, која за претпријатието претставува определен трошок. Од огромна важност за претпријатието се трошоците за долгорочните извори, бидејќи тие директно влијаат врз вкупната стабилност на работата на претпријатието. Висината на трошоците зависи од

висината на каматната стапка на позајмениот кредит или емитуваните хартии од вредност. Трошоците на сопствените средства по правило се потешки за одредување, додека позајмените средства имаат пониски трошоци но, ја ограничуваат кредитоспособноста на претпријатието и носат ризик во случај на проблеми при враќањето. Одлуката за тоа кои извори да се користат е доста сложена. Имено, станува збор за одлука што треба да биде донесена врз основа на финансиската положба на претпријатието, политиката за финансирање, ставот на менаџментот во однос на промените во државниот контролен пакет акции и слично.

Стратегискиот пристап на финансирање не е само во доменот на инвестициското одлучување, туку и во управувањето со обртните средства. Иако обртните средства се краткорочни, не треба да се финансираат само од краткорочни извори на финансирање. Доколку еден дел од тие средства се финансира со долгорочен извор, претпријатието добива повисок степен на стабилност и подобри перформанси во управувањето со готовина и ликвидност. Случаевите како блокирање на сметки или стечај се токму од неадекватното управување со обртни средства.

2.2. Специфичности во обезбедување на извори на финансирање за секторот на мали и средни претпријатија

Финансирањето има значајна улога во детерминирањето на опстанокот и растот на малите и средни претпријатија. Основањето и ширењето на бизнис активностите, односно развојот на новите производи, услуги и инвестиции, опремата и човечките ресурси директно се условени од можностите на бизнисот да ги задоволи потребите за капитал. Малите фирми вообичаено се основани од страна на поединец или група од неколку луѓе кои имаат сопствена претприемачка идеја, располагаат со свои средства или имаат финансиска помош од семејството и пријателите во замена за учество во работењето. Доколку фирмата успешно работи многу брзо се јавува потребата за ширење на бизнисот и иновациите, а паралелно со тоа настапуваат вообичаените проблеми при обезбедување финансиски средства што е многу тешко за малите за разлика од големите претпријатија.

Постојат голем број специфичности кои се однесуваат на финансирањето на малите и средни претпријатија. Многу од овие претпријатија настануваат како резултат на активноста на претпријатието. Во нивната основа е желбата за иновативност и подготвеноста во секое време да се прифати нов ризик. Кога

постои ризик, многу потешко претприемачите обезбедат извори на финансирање. Оттука главните проблеми во претпријатието се финансирањето, иновациите и развојот.

Во понатамошното излагање ќе ги разгледаме поединечно алтернативните начини на финансирање. Истите можеме да ги сместиме во пет одделни групи и тоа:

- Сопствени средства на сопственикот;
- Позајмени извори;
- Пазарни извори на финансирање;
- Национални програми за поддршка во финансирањето на малите и средни претпријатија;
- Меѓународни програми за финансиска поддршка на мали и средни претпријатија;

2.3. Сопствени средства на сопственикот

Најчесто, првичните средства со чија помош компанијата започнува со својата работа се обезбедени од страна на нејзините основачи, што до некаде може да го олесни фокусирањето кон работењето на компанијата без грижи за додатни финансиски проблеми. Во случај кога сопствениците не се во можност сами да ги обезбедат почетните парични средства за новите инвестиции, тие користат надворешни извори на финансирање.

Огромно мнозинство основачи кон своите субјекти придонесуваат со лични средства, но и со личен ангажман.⁸ Вложувањето на сопствени, лични пари, за другите инвеститори е доказ дека претприемачот верува во потенцијалот на неговиот бизнис, односно дека претприемачот е подготвен да ги стави на располагање и да ги ризикува сопствените фондови пред да побара од другите инвеститори тоа да го направат за неговиот бизнис.⁹ Придонесот од личниот ангажман ја претставува цената на времето и на напорот што основачот ги вложува во новиот субјект. Бидејќи голем дел од основачите немаат значителен готовински износ, односно немаат капитал што би го вложиле во своите субјекти, најголемата разлика честопати ја прави токму придонесот низ личен ангажман.

⁸ S. Shane, *The illusions of Entrepreneurship* (New Haven, CT: Yale University Press, 2008)

⁹ Претприемништво, Таки Фити, Верица Хаџи-Василеска Марковска, Милфорд Бејтмен, Универзитет „Свети Кирил и Методи“, Скопје, Скопје 2007, стр.124

Под финансирање од сопствени средства се подразбираат оние процеси и постапки кога компанијата обезбедува средства за финансирање од сопствени извори, без обврска да ги врати. Самофинансирањето има низа предности во однос на другите начини на финансирање, бидејќи е бесплатно, т.е. не се плаќа камата, а со тоа се зголемува самостојноста и ефикасноста во работењето. Самофинансирањето се јавува во две варијанти, и тоа:

- самофинансирање од интерни извори- Интерни извори за финансирање се оние извори што деловниот субјект ги создава во работењето со амортизација на основните средства, преку долгорочни резервирања, создавање акумулација и слично.
- самофинансирање од екстерни извори- Под екстерни извори за самофинансирање се подразбираат оние правни и физички субјекти коишто обезбедуваат средства за финансирање на деловниот субјект, а нивното седиште е надвор од тоа претпријатие.

2.3.1. Членови на семејството и пријателите

Пријателите и семејството се вториот и не помалку значаен извор на средства за бројни нови субјекти. Овој вид придонес често се јавува во форма на заеми или инвестиции, но тука често може да се сретнат и непосредни подароци, дополнителна или одложена компензација или намалена или ненаплатена закупнина.

Пријателите и роднините најчесто обезбедуваат мали износи на финансиски средства, пред се поради релативно малите потреби за вложување на средства во ново отпочнатиот бизнис. Ваквиот извор на финансирање на малите бизниси има карактер на најстрплив екстерен извор, пред се поради подготвеноста позајмените средства да им бидат вратени во период подолг од една година. На пример „Cisco Systems“, денес гигантскиот производител на рутери и пренасочувачи на Интернет, започна со работа во родителскиот дом на еден од неговите основачи.¹⁰ Покрај големиот број на предности од кои најзначајна е релативно брзото и лесно обезбедување финансиски средства, овој метод на финансирање има и свои недостатоци. Еден од нив е нарушувањето на добрите пријателски и семејни односи. Најчесто ова е резултат на нереалните очекувања кои ги имаат пријателите и членовите на семејството и лошата проценка на ризикот помеѓу нив и барателот.

¹⁰ Извор: Entrepreneurship: successfully launching new ventures – Bruce Barringer and Duane Ireland стр.323

За да се избегнат ваквите можни конфликти, најдобро е бизнис барателите да ги претстават пред своите пријатели и семејството сите позитивни и негативни аспекти кои произлегуваат од тој деловен потфат, како и да ги запознаат со висината и природата на ризикот кој произлегува од тој деловен потфат. Со други зборови пријателите и членовите на семејството, како и бизнис барателот мора да ги разграничат приватните односи од работните и истите да се засноваат само на работен однос. Практиката покажала, дека постојат три основни правила кои треба да ги следат претприемачите кои од своите пријатели или од членовите на своето семејство бараат парични средства.¹¹

- Барањето треба да биде упатено во деловен дух, токму како да се има работа со банкар или со инвеститор. Внимателно и целосно треба да се опише потенцијалот на бизнисот, но и содржаните ризици.
- Ако помошта што бизнис барателот ја бара, ја добие во форма на заем, треба да се изготви обврзница со динамика на отплата и истата треба да ја потпишат двете страни. Точното дефинирање на условите на заемот ја намалува можноста од појава на недоразбирања и ги штити и двете страни.
- Финансиската помош, бизнис субјектите треба да ја бараат само од оние кои се во легитимна позиција да понудат помош. Не е добра идејата да се бара помош од одредени пријатели или членови на семејството, без оглед на тоа колкава подготвеност тие изразиле да помогнат, доколку паричната загуба би им доведе негативен финансиски резултат.

2.3.2. Партнери

Покрај членовите на семејството и пријателите, за започнување со бизнис може да пријават интерес и други субјекти, кои со инвестирање на средства стануваат партнери во бизнисот.¹² Во овој случај, на лицето или лицата кои вложиле свои пари во фирмата им се определува учество во капиталот, а фирмата добива форма на бизнис- организација којашто се вика партнерство. Партнерството овозможува фирмата да дојде до дополнителен капитал за финансирање на развојот во раните и во критични фази од нејзиниот развој. Интересот на партнерите во бизнисот е да се стекне со дел од профитот.

¹¹ Hisrich, R.D „Peters“, M.P – op.cit., str.364

¹² Фотов, д-р Ристо: Менаџмент на мал бизнис, Европски универзитет, Скопје, 2006- 68 стр.

2.3.3. Ризичен капитал

Една од можните опции која им се нуди на претприемачите за финансирање на претприемачките активности на малите и средни претпријатија се ризично капиталните фондови. Всушност, станува збор за сопственички капитал од екстерни извори што вообичаено се користи за финансирање на нови, растечки бизниси. Ризикот капиталистите кои го вложуваат таквиот капитал можат да имаат различна професија, но најчесто тоа се претходни претприемачки фирми слични на оние во коишто инвестираат. Капиталот со којшто располагаат и го вложуваат ризикот инвеститорите се движи во интервал од неколку милиони долари до неколку милијарди долари.

Овој вид инвестирање кај малите и средни претпријатија е застапен при финансирањето на ризичните потфати и оние потфати што носат натпросечна стапка на враќање. Вообичаено ризико капиталистите се идентификуваат со бизнис партнерите на претприемачот, пред сè во фазата на раст и развој на компанијата. Ризико инвеститорите не се пасивни набљудувачи на работењето на малите и средни претпријатија, туку напротив тие активно учествуваат во неговото управување при што придонесуваат за неговиот развој применувајќи го своето искуство и знаења за бизнис можностите.¹³

Финансирањето преку ризико капитал може да се реализира и со купување хартии од вредност, при што ризико капиталистите земаат активно учество во управувањето со бизнисот, а според тоа ризико фондовите се разликуваат од инвестициските фондови.¹⁴ Прифаќањето на ризико капиталот како начин за финансирање не е воопшто едноставно. Имено, претходно се анализираат техничките и деловните карактеристики на малите и средни претпријатија и се оценуваат перспективите за нивниот раст. Ризико капиталистите се многу селективни при решавањето каде да инвестираат, па затоа избираат само неколку од понудените стотици алтернативи. Доколку малите и средни претпријатија нудат добра бизнис идеја којашто носи загарантиран успех, а тоа подразбира: годишниот приход да биде поголем од 50 милиони американски долари за наредните 5-10 години; солиден бизнис план за работењето во идниот период; добар менаџерски тим; докажани или перспективни производи или пазари;

¹³ Гвероски М., Ристеска А., "Riziko kapital i poslovni anĐeli kao finansijske opcije preduzetničkih poduhvata", Majska konferencija o strategijskom menaĐmentu, Tehnički fakultet, Bor, 2007.

¹⁴ Фити Т., Марковска В., Бејтмен М., "Претприемаштво", Економски факултет – Скопје, 2007.

можност за враќање на капиталот за краток временски период (обично за период од 3 до 7 години), како и можност за мултиплицирање на инвестираниот капитал за 5 до 20 пати; можност за излез од финансирањето (преку спојување, припојување или иницијални јавни понуди), тогаш постои веројатност ризико капиталистите да се одлучат да инвестираат.¹⁵

Сето тоа придонесува и ги доведува во ситуација претприемачите да гледаат на оваа опција како на особено скап извор за финансирање, па токму затоа се нарекуваат и високоризични вложувања. Ризико - капиталот се појавува во различни индустриски сектори, различни географски зони и во различни фази од животниот циклус на претпријатието. Ваквиот вид вложувања се карактеристични за високотехнолошките сектори, како што се: развој на компјутерски софтвер, фармакологија, биологија и слично.

Ризико инвестициите се среќаваат и во градежништвото, индустриското производство, трговијата и услугите, односно во сите сектори. Вложувањата на ризико - капиталот се значајни во текот на целиот животен циклус на компанијата. Дел од вложувањата се во почетната фаза, а дел од нив се јавуваат во подоцнежните фази. Ризико капиталот, инвестиран пред почетокот на редовното производство, поточно пред неговото комплетно организирање, популарно се нарекува семенски капитал, додека пак оној што го потпомага бизнисот во првата или втората фаза од неговиот развој се нарекува ранофазно инвестирање или инвестирање во star up фазата на бизнисот.

Покрај во овие фази, ризико капиталот може да се јави и во наредните фази од развојот на претпријатието. Инвестирањето во почетната фаза помага во развојот на идејата, но притоа ризикот од банкрот е најголем. Во оваа фаза претприемачот, најчесто, настојува да го користи сопствениот капитал или помош од своите роднини и пријатели. Во наредните фази од животниот циклус е идејата веќе претворена во производ, производството е започнато, се остваруваат првите контакти со потрошувачите така што претприемачите веќе имаат потреба од екстерна финансиска помош. Откако ќе се постигне извесен пазарен успех претприемачот започнува да размислува за проширување на својот бизнис. Во оваа фаза е потребен капитал, а ризикот при инвестирањето е значително намален. Во понатамошните фази од животниот циклус учеството на оваа опција е доста поголемо. Ризико вложувањата се вршат најчесто од страна на индивидуалци, инвестициски професионалци или партнерства. Денес на

¹⁵ Lučić L., „Preduzetničke finansije“, Akademska knjiga, Novi Sad, 2006

вложувањата на институционалните ризико фондови отпаѓаат над 50%, додека пак останатите се однесуваат на осигурителните друштва, банките, фондациите, осигурителните компании и индивидуите.

2.3.4. Бизнис ангели

Бизнис ангели се група на луѓе (инвеститори) кои својот капитал го вложуваат во нови и надежни почетни бизниси или проекти, а за возврат добиваат дел од заработката или удел во истата компанија. Бизнис ангелите се главните даватели на капитал за бизнисите што ја поминале фазата на самопробивање, фазата на семејство и пријатели.

Бизнис ангелите го пополнуваат јазот меѓу семејството и пријателите и инвеститорите со шпекулативен капитал, бидејќи нивните инвестиции се ограничени и мали.

Поимот ангел за првпат се поврзува со описот за финансирањето на богатите Њујорчани кои инвестирале во претставите на Бродвеј. Податоците обезбедени од Меѓународните ресурси на капитал (International Capital Resources), врз основа на студија од 1.200 инвеститори во 1999 и 2000 година, покажуваат дека ангел инвеститори се мажи на возраст околу 50 години. Многу од овие инвеститори имаат високи приходи и материјално богатство, образовани се, успеале како претприемачи и инвестираат во компании што се активни во регионот во кој тие живеат. Најважни карактеристики на бизнис-ангелите како форма на финансирање на малите бизниси се следниве:¹⁶

- Најпрвин, бизнис-ангелите, како богати поединци (обично тие се поранешни претприемачи кои веќе не се активни, но кои имаат добро познавање на бизнисите и секторите во кои порано работеле), инвестираат сопствени средства, главно во замена за акции, со што стекнуваат сопственички и управувачки права во фирмите во кои вложуваат.
- Изборот на фирмите го вршат внимателно, врз основа на бизнис-идејата, бизнис-планот и проучување на личноста на претприемачот.
- Најчесто вложуваат во бизниси со кои се семејни, во кои порано биле активни и добро ги познаваат.

¹⁶ <http://www.ventures.com>

Искуството покажува дека ангелите ги мотивираат еден или повеќе од овие мотиви, иако оној што бара ангелско финансирање би било најдобро да претпостави дека првиот од овие мотиви е најважен:¹⁷

- Финансиска награда - ангелите инвестираат со надеж за највисока финансиска награда. Една од претпоставките за инвестирањето на ангелите е нивната претпоставка за петкратно зголемување на своите пари за пет години;
- Да играат улога на претприемачки процес – ангелите уживаат во својата вклученост во претприемачкиот процес. Имајќи во предвид дека станува збор за инвеститори кои се во своите 40-ти или 50-ти години и веќе постигнале успех во своите кариери или во сопствените бизниси, тие сакаат да го искористат времето и парите на располагање за повторно да ја доживеат возбудата и предизвикот грижејќи се за новиот бизнис;
- Алтруизам – иако терминот ангели може да остави впечаток дека алтруизмот е мотив, тој ретко е примарниот. Сепак, во некои случаи, инвеститорите сакаат да ги пренесат своите вештини на следната генерација претприемачи, се со цел да се поттикне духот на претприемништвото што може да создаде вработувања и да го унапреди економскиот приоритет. Овој мотив е повообичаен кај ангелите што живеат во руралните области и во малите градови.

Во Република Македонија, бизнис ангелите како поим за прв пат се појавуваат во 2007 година, но денес, сеуште нема нивно реално остварување.¹⁸ Најголем проблем околу досегашното основање на ваква мрежа кај нас, беше небедноста на претприемачите и бизнисмените во еден ваков потфат. Најчесто, бизнисмените во земјите во транзиција, не сакаат да ги покажуваат своите пари на отворен начин или пак искрено не веруваа во системот на инвестирање во добри проекти и визии, од проста и едноставна причина што тие и немале такви проблеми. За среќа, новата генерација на претприемачи во Македонија и тоа како добро знае дека тука, кај нас има многу добри идеи и иновативни луѓе кои умеат да ги реализираат таквите идеи, па затоа се поотворени кон предизвиците на основањето на мрежата.

¹⁷ Angel Investor's Handbook, Benjamin and Margulis, стр.32-34

¹⁸ <http://www.biznis101.com>

Во Република Македонија финансирањето на малите бизниси преку бизнис ангели, не е сеуште реализирано. Во Република Словенија, регистрирани се 28 бизнис ангели поврзани во мрежа. Вакви мрежи успешно се воспоставени и функционираат и во Хрватска, Србија и Бугарија. Согласно најдобрите практики од Европската Унија, потребно е подигање на свеста за овој концепт, создавање бизнис ангели со кои ќе може да се разговара за релевантни прашања, како и да се обезбеди финансиска поддршка за создавање мрежа на бизнис ангели кој ќе ги поврзе потенцијалните инвеститори со претпријатијата.

Во поразвиените економии бизнис ангелите се реална и одлична можност за почетно инвестирање во нови бизниси. Се проценува дека во Соединетите Американски Држави годишно се инвестираат и до 20 милијарди долари од страна на бизнис ангелите, а во Европа таа бројка достигнува до околу 4 милијарди на годишно ниво. Многу од сега веќе успешните компании, на почетокот од своето работење имаат добиено помош од бизнис ангелите. Меѓу таквите компании може да ги спомнеме Google, Amazon.com, Apple, Ford Motors и многу други.

2.3.5. Емитирање на акции како облик на финансирање на малите и средни претпријатија во Македонија

Редовните или обичните акции се писмени исправи за трајно вложени средства во основен капитал на акционерско друштво. Тие ја означуваат сопственоста над делот на акционерското друштво. Врз основа на оваа сопственост акционерите имаат определени права, како право на управување, право на дивиденда и право на дел од ликвидационата маса. Во таа смисла:

- Сопствениците на редовни акции имаат право на глас, односно право на управување и контрола при работењето. Главна улога во управувањето имаат акционерите кои поседуваат голем контролен пакет на редовни акции. Во праксата, пак, често акционерите со мал број акции ги здружуваат своите гласачки права, главно поради заштита на заедничките интереси;
- Редовните акции даваат право на сопственост на дивиденда, односно право на дел од остварената нето добивка. Дивидендата може да се исплати ако деловниот субјект што е организиран како акционерско друштво, оствари нето добивка и собранието на акционери определи дивидендата да му се исплати. Исплатата на дивидендата на сопствениците на редовните акции не е

загарантирана. Дивидендата нема да се исплати ако друштвото работи со загуба или ако, поради својот развој, се определи да ја задржи вкупната добивка. При исплатата на дивидендата предност имаат сопствениците на приоритетни акции во однос на сопствениците на редовни акции;

- Во случај на ликвидација на друштвото сопствениците на редовните акции имаат право на исплата на дел од ликвидациската маса. Кога доаѓа до ликвидација на деловниот субјект од ликвидациската маса најпрвин се исплаќаат доверителите, потоа сопствениците на обврзниците и приоритетните акции, а на крајот, доколку останат средства, се исплаќаат сопствениците на редовни акции, и тоа пропорционално на номиналната вредност на акциите што ги поседуваат. Овде се согледува недостатокот кај редовните акции, затоа што правото на дел од остатокот од ликвидациската маса на сопственикот на обврзници и приоритетни акции преминува во право на сопственикот на редовни акции.

Сопствениците на редовни акции сносат најголем ризик од работењето, бидејќи не можат секогаш и во целина да ги реализираат правата што им произлегуваат од акциите. Оттука можноста за нивна заработувачка е најголема, бидејќи сопствениците на редовните акции, по правило, директно учествуваат во секое зголемување на нето добивката на друштвото, додека пак сопствениците на приоритетни акции и обврзници добиваат фиксен принос во облик на камати, што не зависи од остварениот финансиски резултат од работењето на деловниот ентитет. Бидејќи сопствениците на редовните акции сносат најголем ризик од работење, ним им е дадено правото на управување со друштвото, затоа што тие најмногу се заинтересирани за неговото успешно работење.

Основна цел на продажбата на редовни акции е собирањето траен капитал за финансирање, основање и развој на деловниот субјект. Тоа е најквалитетен извор, затоа што трајно е расположлив и никогаш не се враќа. Спротивно на тоа, позајмениот капитал има рок на втасување во кој мора да се врати. Токму затоа основниот капитал претставува значајна компонента на структурата на капиталот на акционерското друштво. Овој капитал особено е важен за финансирање на долгорочните вложувања и одржување на финансиската стабилност на друштвото. Продажбата на редовните акции на друштвото го зголемува основниот капитал во пасивата. Продажбата на редовните акции за готовина ги зголемува парите во активата, како и основниот акционерски капитал во пасивата. На овој начин се зголемува ликвидната сопственост и солвентност на друштвото.

2.4. Позајмени извори- кредити и инструменти на долг

Кредитирањето, како екстерен извор за финансирање на малите и средни претпријатија традиционално е најзастапено, но истовремено е проследено со високи трошоци. Всушност, кредитирањето е однос меѓу два или повеќе партнери (кредитори) кои му преотстапуваат еден дел од средствата на друг партнер, под определени услови и во определено време. За да се користи кредитирање како извор за финансирање треба да бидат исполнети следниве три битни елемента, и тоа:¹⁹

- преотстапување определени средства на користење под определени услови;
- обврска дека добиените средства ќе бидат вратени со договорениот надоместок – камата;
- доверба дека преостанатите средства ќе бидат вратени.

Кредитите коишто се наменети за надминување на финансиските проблеми со коишто се соочуваат малите и средни претпријатија можат да се систематизираат:

- според временскиот рок –краткорочни (со рок на враќање до 1 година), среднорочни (со рок на враќање до 5 години) и долгорочни (со рок на враќање над 5 години);
- од аспект на тоа дали при одобрувањето на кредитот постои некој инструмент за обезбедување, тие се делат на обезбедени и необезбедени;
- во зависност од тоа дали кредитите се даваат во стока или пари постојат стокковни и финансиски кредити;
- во зависност од тоа во каква валута се одобруваат, постојат домашни и странски кредити и сл.

Развиеноста на банкарскиот систем и банкарските институции имаат значајна улога во процесот на кредитирање, но нивната позиција и улога во финансирањето на малите и средни претпријатија е определена од институционалните, економско –финансиските и организациските перформанси на макроекономскиот и монетарниот систем во националната економија.

¹⁹ Трајкоски Б., Трајкоска Г., “Управување со обртните средства” , Економски факултет – Прилеп, 1999.

Благодарение на SBCS (small business credit scoring) технологиите што се прифатени од банкарските институции и другите даватели на кредити, денес, ситуацијата на кредитниот пазар за малите и средни претпријатија значително е подобрена. Со имплементирањето на SBCS техниките заемодавачите лесно можат да ги избегнат ризиците поврзани со различните должници, и тоа според објективни и статистички потврдени критериуми.

Кредитирањето е еден од најзастапените извори во финансирањето на малите и средни претпријатија. Како значителна предност од неговото користење е тоа што се зголемува куповната моќ на деловниот субјект и извршувањето на набавката е во моментот кога тоа е потребно и без потребните парични средства, со помош на кредитот, можат да се набават производи и услуги, но има и бројни недостатоци. Кредитот е скап извор за финансирање, бидејќи вообичаено е проследен со висока каматна стапка, потребно е време и трошоци за административните постапки при одобрување кредит, кредитот ја намалува идната куповна моќ, бидејќи приходот е врзан во кредитна исплата, односно сè што ќе се заработи во иднина треба да се користи за она што е купено во минатото. Користењето кредит може да создаде зависност кај сопственикот на деловниот субјект да користи повеќе финансиски средства, отколку што има.

2.4.1 Банкарски капитал

Темелните промени што се случуваат во индустријата на финансиски услуги во изминатите години се највидливи кај банките. Бидејќи банката обично е првата финансиска институција до која се обраќаат претпријатијата во развој за да побараат капитал, банкарскиот сектор е еден од најголемите влијатели врз претприемачите кои бараат финансиска помош. Секоја банка ја дефинира кредитната понуда и начинот на одобрување во согласност со своите прописи и политики кои таа ги води. За да добијат одобрување на кредити, малите и средни претпријатија треба да поднесат целосно потполнета документација, во согласност со барањата на банката, преку кои таа ќе може да ја согледа и анализира кредитната способност на претпријатието и ќе ја процени можноста за враќање на истиот. Банките при одобрување на кредитите се соочуваат со така наречен кредитен ризик. Неговата суштина е поврзана со веројатноста дека должникот нема да може да го исплати долгот во определениот временски период.

Со цел да се заштитат од кредитниот ризик, банките често од кредитобарателите бараат и дополнителни механизми како што се бланко мениците, гарантите, хипотеки, жиранти и слично. Доколку се одобри банкарскиот заем, една област на која сопственикот на претпријатието треба да му посвети особено внимание, особено кај мали претпријатија во развој, е управувањето со сметките на клиентите. Повеќето банкарски заеми се создадени за да им помогнат на барателите на заеми да ги подмират потребите од работен капитал кои се од краткорочна природа или купување на опрема и погон за кои се потребни подолги периоди на финансирање, обично се финансираат на долг рок.

Краткорочните заеми најчесто се во форма на кредитни линии, познати и како обврски за заем каде што банката и корисникот на заемот однапред се согласуваат корисникот да може да повлекува од кредитната линија по потреба до некоја максимална граница. Во рамките на таа граница, самиот корисник на заемот одлучува за износот и временскиот распоред на позајмувањата. Вака, кредитните линии функционираат во голема мерка како кредитни картички. Нивна главна предност е флексибилноста на аранжманот, овозможувајќи му на корисникот на заемот што има потреба од привремено финансирање да ги добие тие средства, и истите да ги врати по продажбата и наплатата од своите клиентите.

Набавките на погони и на опрема и другите долгорочни вложувања, вклучително и откуп на други компании, обично се финансираат со заем на определен рок во период од една до десет години, најчесто помеѓу три и пет години. Заемите на определен рок се наменети за финансирање на големи издатоци и враќањето на заемот, заедно со каматата го распределуваат на период што приближно одговара на паричниот тек што ќе се оствари и со кој ќе може да се сервисира долгот.²⁰ Долгорочните кредити спаѓаат во групата на обезбедени кредити и при нивното одобрување, од клиентите се бара одредено учество во вкупната вредност на средството што се финансира, т.е. износот на кредитот е помал од вредноста на обезбедувањето. На тој начин, банката делумно се заштитува од кредитниот ризик.

2.4.2. Добавувачи

Иако не е типичен извор на позајмени средства, како една од алтернативите за краткорочно финансирање може да се земе и користењето на средства од добавувачи. Доколку се набави одредена опрема или суровина на одредено

²⁰ Филип Котлер „Привлекување на инвеститори“, маркетинг пристап за наоѓање средства за вашиот бизнис, Скопје, 2009 година

време управителот на малите и средни претпријатија може да им се даде шанса да произведат производ или реализираат услуга, пласирајќи ги на пазарот и да остварат приход со кој ќе ги подмируваат своите обврски. Секако важно е да се почитува договорениот рок на плаќање. Доколку свесно се задоцни со плаќање на фактурите добавувачите можат да бидат многу опасни, затоа што се губи доверба и кредибилитет кај нив, а сето тоа може да доведе до раскинување на соработката и сериозно проблеми. Во поглед на користењето на овој извор на финансирање, малите и средните претпријатија се во посебно тешка ситуација бидејќи нивната преговарачка сила наспроти добавувачите е навистина слаба, а согласно со тоа и релативно кратки рокови на плаќање.

2.4.3. Франшизинг

Кога се зборува за франшизинг системот, истиот се состои во користење на конкретна марка на стока од страна на мало претпријатие под одредени услови, при што големо производствено или трговско претпријатие со позната и регистрирана марка на стока, со производствен и регистриран жиг, врз основа на договор за франшизинг го пренесува правото на користење на малото претпријатие.

Франшиза претставува таков модел на бизнис, каде онаа компанија, која е давател на франшизинг и овозможува на друга компанија, која е корисник на франшизинг да произведува, продава или да го дистрибуира неговиот производ. Всушност во франшизата Вие го превземате веќе разработен бизнис, со препознатлив бренд, со разработен менаџмент систем и трговска марка, која е веќе позната на пазарот. На ваков начин претприемачот не почнува од нула и значително ги намалува деловните ризици. Од друга страна корисниците на франшиза немаат голема слобода во своеволно донесување на одлуки.

Франшизата е популарен начин да се отпочне бизнис, бидејќи нуди поголема сигурност во работењето. Кога ќе се купи франшиза, се станува дел од голема организација, со сите предности што одат со истата. Рекламирањето на производот или услугата на поширок регион, со реклами подготвени од централата, е само една од многубројните предности. Купувачот на франшизата се согласува да одржи одредени стандарди на операции специфицирани од продавачот. Тој плаќа одредена сума, а за возврат добива право да: продава извесен производ или услуга, користи некое заштитено име, користи заштитни знаци, техника на операција или технолошки процес.

Франшизата е идеална за оние претприемачи кои:

- Немаат сопствени идеи, но се упорни и работливи;
- Имаат менаџерски вештини, капитал или локација;
- Нема да бидат фрустрирани од недостатокот на автономија;

Покрај овие предности, франшизата има уште неколку предности:

- Работите нешто што се покажа како успешно и познато;
- Групни попусти;
- Во колку немате адекватни вештини и знаења, се организираат обуки;

Но, покрај овие погодности на франшизата, таа има и одредени недостатоци. Покрај немање на голема автономија во донесување на одлуки, како главни недостатоци на франшизата се наведуваат:

- Нееластичност на франшизинг системот;
- Превисоки очекувања (во поглед на приходот);
- Недостаток на адекватна локација;

Она што е најзначајно за франшизинг, е тоа да се намалува ризикот на пропаѓање на ново отворени фирми, бидејќи околу 80% од ново отворени фирми пропаѓаат во првите 5 години. И секако, конечно можеме да заклучиме, дека франшизата како груб и нееластичен систем на работење е идеален за оние претприемачи кои немаат свои идеи, немаат изразени менаџерски вештини и им одговара да немаат голема автономија на работење, бидејќи тие добиваат веќе разработен и докажан менаџерски систем на една голема компанија.

Во Република Македонија особено ќе треба да се работи на афирмација на франшизинг дејноста и на договорите за франшизинг преку проекти финансирани од државата или од меѓународни фондации, бизнис асоцијации, како и преку проектни активности за поврзување на универзитетите и бизнис-заедницата на планот на едукацијата и апликацијата на резултатите од научните истражувања, со издавање на публикации и научни трудови, како и преку дејствување на разни видови франшизни асоцијации и нивно поврзување во афирмираните регионални и меѓународни организации и асоцијации за франшизинг. Компаниите и поединците што ќе бидат заинтересирани за склучување договори за франшизинг ќе треба да имаат можност да бидат известувани за по-

тенцијалните даватели на франшиза и за општите услови под кои тие сакаат да склучат договори за франшиза, како и за можните замки во кои можат да се вплетат франшизатите, а кои најчесто се содржани во типските и формуларни договори на давателите на франшиза.

2.4.4. Државни програми

Државната поддршка која малите бизниси ја добиваат преку различни програми финансирани од страна на институциите на државата резултираат со зголемена ефикасност и продуктивност на целата економија. Државната помош, може да биде обезбедена директно или преку овластени државни службеници кои посредуваат во добивањето и реализирањето на државната помош на различни финансиски трансфери кои ги добиваат во форма на неповратни средства, даноци, кредити одобрени со поволни непазарни каматни стапки, гаранции и слично.

Малите бизниси и претприемништвото претставуваат најголем двигател на развојот на економијата на Република Македонија, имајќи во предвид дека учеството на малите бизниси, во вкупниот број на претпријатија во Република Македонија изнесува 99%, па поддршката на овој сектор се јавува како услов за развој на целата економија. Малите бизниси во Република Македонија се носители на економскиот развој, при што создаваат преку 60% од бруто домашниот производ и вработуваат 75% од вработените лица.²¹ Развојот и поддршката на малите бизниси се повеќе е интегрирано во државните документи и стратегии, постојано воведувајќи проекти, стратегии и програми за поддршка на развој на претприемништвото и малите и средни претпријатија.

По прогласувањето на независноста на Република Македонија, во макроекономската политика за 1996 година, за прв пат на малото стопанство се гледа со голема важност и му се дава значајна улога пред се поради придонесот за силен иден економски развој на земјата.

Во Република Македонија постои широк диверзитет на мерки за поддршка и развој на малите бизниси. Имено, воспоставена е инфраструктура за институционална поддршка на претприемништвото преку разни иницијативи во рамки на министерствата на Република Македонија како и на самите агенции за поддршка на работата на бизнис инкубаторите, регионалните центри и разните мрежи на поддршка на претприемништвото меѓу кои Европскиот информативен и иновативен центар во Македонија. Постоеното на успешно поддржани компании од бизнис инкубаторите претставува показател дека веќе се воспоставени

²¹ Марија Зарезанкова Потевска: *ibid*, стр.87

контурите на овој вид на институции кои вршат поддршка во развојот на малите бизниси и кои во иднина и во Република Македонија ќе може да го достигнат значењето кое истите го имаат за високо-развиените европски земји во поддршка на претприемништвото и малите и средните претпријатија.

Денес државната политика која Република Македонија им ја овозможува на малите бизниси, се одликува со голема финансиска поддршка и унапредување на регулаторната рамка за развој на малите бизниси, унапредување на вештините на претприемачите и нивно здружување, што придонесува за зголемување на вработеноста и економската активност. Битно е да се нагласи дека во Република Македонија се врши креирање и насочување на политиките кон поддршка на факторите на економскиот развој и дека се врши постојано следење и анализа на позитивните искуства и практики на земјите членки на Европската унија во поддршка на развојот на претприемништвото. Трансферот на искуства и знаењето од развиените европски земји овозможува креирање на стручна подлога за профилирање на политиките на поддршка на претприемништвото во Република Македонија, креирајќи на тој начин стимулативно бизнис опкружување.

2.5 Алтернативни извори на финансирање- концептуална рамка за разбирање на ризичен капитал (VENTURE CAPITAL) и приватни инвестициони фондови (PRIVATE EQUITY FUNDS)

Развиениот финансиски систем овозможува повеќе можности за прибирање капитал во секторот на мали и средни претпријатија. Често се зборува дека еден од најголемите проблеми за оваа категорија на претпријатија е токму финансирањето. Доколку не се развиени мрежи за финансирање, сопствениците на мали и средни претпријатија не би можеле да ги решат своите проблеми околу финансирањето на своите бизниси. Постојат повеќе алтернативни извори на финансирање на малите и средни претпријатија меѓу кои и:

- ризичен капитал (VENTURE CAPITAL)
- инвестициони фондови (PRIVATE EQUITY FUNDS)

Ризичниот капитал е всушност вистински алтернативен извор на финансирање. Креиран е во 1946 година во Соединетите Американски Држави. Со текот на времето ризичните капитали се брзо развиле и прошириле во развиените земји, а денес и по цел свет. Особено динамичен раст се забележува кон крајот на 70-те и почетокот на 80-те, како и при крајот на XX век.

Според некои сфаќања ризичниот капитал има пет основни карактеристики, кои ја означуваат неговата суштина:

- Ризичниот капитал во основа претставува финансиско посредување, што значи дека капиталот се добива од поединечни инвеститори;
- Ризичниот капитал инвестира средства само во приватни претпријатија;
- Ја задржува активната улога во управувањето и контролата на компанијата во која вложуваат средства. На тој начин тие пружат низа услуги кои помагаат на самите претпријатија да растат брзо и да го развиваат својот бизнис.
- Основна цел на овие институции е зголемување на финансискиот принос. За да се оствари таа врвна цел се дефинираат стратемиски и оперативни цели кои треба да се реализираат во одредени рокови.
- Средствата кои се вложуваат се користат за финансирање инвестиции во интерниот раст на претпријатието. Преку остварување на интерниот раст се очекува зголемување на вкупните вредности на компаниите.

Најпросто кажано, компаниите кои обезбедуваат ризичен капитал и приватни инвестициони фондови, обезбедуваат приватен капитал, од приватни инвеститори за секторот на мали и средни претпријатија. Ризичниот капитал и приватни инвестициони фондови не инвестираат свој сопствен капитал, туку средства кои ги собираат од институционалните и индивидуалните инвеститори. Не постои должничко- доверителски однос меѓу овие институции како инвеститор и мали и средни претпријатија во кои се вложуваат средства. Овде се воспоставуваат сопственички односи, што значи дека овие облици на финансирање би требало да се вбројат во облици на финансирање од сопствени средства.

Инвестициски фонд се здружени парични средства наменети за инвестирање, прибрани од инвеститори преку јавен повик или приватна понуда, со кои за сметка на инвеститорите управува друштво за управување со фондови. Значи, суштината на функционирањето на инвестиционите фондови се состои во прибирање на капитал по пат на продажба на неговите акции или документи за удел, на населението. Така формируваниот финансиски потенцијал потоа фондовите го пласираат во акции и обврзници на трговските друштва и на државата. Всушност, тие вршат посредување меѓу секторот на населението,

како инвеститор, и трговските друштва и државата, како издавачи на хартии од вредност, со цел да го олеснат процесот на купување на хартии од вредност од страна на населението.

Оттука Инвестиционите фондови всушност претставуваат институции за колективно инвестирање т.е професионално управувани форми на инвестирање, кои се основаат со цел здружување на парични средства од домашни и/или странски физички и/или правни лица, кои потоа се вложуваат на пазарот на капитал во најразлични хартии од вредност: акции, обврзници, записи и така натаму. Со собраните средства во фондот управува друштво за управување со инвестиционите фондови, имотот на инвестиционите фондови се во сопственост на неговите членови, пропорционално во однос на нивното учество во фондот и истиот е одвоен од друштвото за управување со инвестициони фондови.

Инвестиционите фондови немаат својство на правни лица и се формираат со цел прибирање на парични средства од потенцијалните инвеститори кои потоа се вложуваат во согласност со целите на вложување на фондот. За вложените средства инвеститорите добиваат документ за удел во фондот, со што имаат право на удел во добивката на фондот и исплата на уделот, доколку решат да отстапат од фондот. Приватен фонд може да се основа само на одредено време кое не може да биде пократко од осум години. Големината на фондот изнесува најмалку 500.000 евра во денарска противвредност. Под големина на фондот се подразбира запишаната максимална обврска за уплати (committed capital) на сите инвеститори по сите основи за целото време на постоење на фондот.

Минималната преземена договорена обврска на вложување на секој поединечен инвеститор кој учествува во приватниот фонд не може да биде помала од 50.000 евра, а максималниот број на инвеститори е 20. Приватен фонд се основа и со него управува друштво за управување со приватни фондови. За основање на приватен фонд друштвото за управување со приватни фондови донесува статут и проспект на фондот. Приватниот фонд може да се задолжува без ограничување. Портфолио е комбинација од различни видови на финансиски инструменти во сопственост на инвеститорот или институцијата. Изборот на портфолиото кај инвестиционите фондови зависи од типот на Фондот со кој Друштвото управува. Така на пример, Фондот за раст на имотот би вложил 75% од своите средства во сопственички хартии од вредност на 30 компании, 15 % во должнички хартии од вредност на 5 издавачи и 10 % во депозити на 3 банки.

ДЕЛ II. НАЧИНИ НА ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛ И СРЕДЕН БИЗНИС ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

ГЛАВА 3. Пазарни извори на финансирање

3.1. Кредити на комерцијалните банки

Еден од најчесто користените екстерни извори на финансирање на малите и средни претпријатија во Република Македонија е кредитот. И покрај високите каматни стапки, анализата на податоците за финансиската поддршка на малите и средни претпријатија направени од страна на банкарскиот сектор, во 2015 година, покажува заживување во однос на претходните години.

Банките, според валутата на кредитите, можат да одобрат:

- денарски кредит;
- денарски кредит индексиран во странска валута;
- девизен кредит;

Денарскиот кредит се одобрува само во денари и се отплаќа во денари на денот на достасувањето. Денарскиот кредит индексиран во странска валута банката може да го одобри согласно одредбите од Законот за девизно работење, со кој е дозволено договарање во девизи (т.н. валутна клаузула), но плаќањата по тие договори се врши повторно во денари. Тоа значи дека денарските кредити индексирани во некоја странска валута се пуштаат во денарска противвредност, според курсот што е договорен меѓу банката и клиентот. Отплата на кредитот се врши во денарска противвредност на денот на плаќање на достасаните обврски по кредитот со примена на договорениот курс кој важи. Треба да се има предвид дека банките при утврдување на денарската противвредност на кредитот можат да го применат девизниот курс на НБРМ или девизниот курс кој го утврдува банката во согласност со прописите за девизно работење. Банките, во согласност со прописите за девизно работење, можат на домашно правно лице и претприемач да му одобрат и девизен кредит при плаќање на увоз на стока и услуги од странство.

Според рочноста, кредитите можат да бидат:

- краткорочни кредити;
- долгорочни кредити;

Краткорочните кредити се кредити кои се одобруваат со рок на враќање до 12 месеци, додека рокот на враќање на долгорочните кредити е подолг од една година.

Според намената, кредитите можат да бидат:

- за обртни средства;
- за финансирање на извоз;
- за финансирање на тековна ликвидност;
- за рефинансирање на обврски и кредити во други банки;
- за дозволено пречекорување по тековна сметка (овердрафт);
- инвестиционен кредит (купување на опрема, машини, возила, купување или изградба на деловен простор и сл.).

Кредитирањето на деловните субјекти представува особено скап начин на финансирање, а од друга страна, пак, банките ги избегнуваат микро и малите претпријатија, особено новооснованите поради: недоволната актива и слабата капитализација, малиот процент на вратени кредити од страна на малите и средни претпријатија, поради високите оперативни трошоци, ограничените идеи за развој и ранливоста од пазарните движења во комбинација со ограничените технички, менаџерски и маркетиншки вештини на сопствениците на малите бизниси, сиромашни и несоодветни финансиски извештаи од коишто не може да се дојде до клучните показатели за финансиско оценување на работењето и слично.

Сериозен проблем при кредитирањето на малите и средни претпријатија и натаму представуваат високите хипотекарни барања како и недостатоците што се јавуваат во режимот на сигурни трансакции.

Во Република Македонија со кредитни работи, односно одобрување на кредити на правни и физички лица, во согласност со важечките прописи, можат да се бават само оние банките кои имаат дозвола за работа од Народната банка на Република Македонија.

Во 2015 година во Македонија, дозвола за работа, од Народната банка на Република Македонија, имаа следните банки:

- Алфа банка АД Скопје
- Еуростандард банка АД Скопје
- Халк банка АД Скопје
- Охридска банка АД Скопје
- ПроКредит банка АД Скопје
- Централна кооперативна банка АД Скопје
- Стопанска банка АД Битола
- Стопанска банка АД Скопје
- Шпаркасе банка Македонија АД Скопје
- Капитал банка АД Скопје
- НЛБ Тутунска банка АД Скопје
- Комерцијална банка АД Скопје
- Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје
- Универзална инвестициона банка АД Скопје.
- ТТК банка АД Скопје

Сите овие банки одобруваат кредити на малите и средни претпријатија и на претприемачи, под услови кои ги имаат утврдено според сопствената деловна политика. Вкупниот износ на кредити одобрени од страна на банките и штедилниците наменети за малите и средни претпријатија во денари на 31.01.2015 година изнесувал 198,286 милиони денари.²²

3.2. Финансиски лизинг

Во современите услови на стопанисување проблемите околу обезбедување-то соодветни извори за финансирање на работењето на деловните субјекти стануваат сè поизразени. Пристапот до изворите за финансирање е еден од ограничувачките фактори за развој на деловните субјекти. Доколку деловниот субјект е способен целосно или во голема мера да ги задоволи своите потреби за финансирање од сопствените извори, тогаш тој добива значителна конкурентска предност и можност за раст, преку намалување на трошоците за финансирање и минимизирање на ризикот.

Лизингот претставува специфична форма на финансирање на бизнисот на деловните субјекти. Покрај давањето опрема под закуп, лизингот опфаќа и обука на кадрите што ќе ја користат опремата, како и одржување и сервисирање на

²² НБРМ, Табела 19, вкупни кредити дадени од банки и штедилници.

закупената опрема, но и пренесување на современата технологија на корисникот на лизинг. Лизингот, како форма за финансирање, го нудат не само специјализирани компании, туку и самите производители. Во последно време и банките сè почесто пристапуваат кон нудење ваков тип услуги на своите коминтенти.

Светски развиените компании ги користат лизинг аранжманите, пред сè, во областа на транспортот особено во авионскиот сообраќај, потоа за набавка на современа технологија, хардвер и софтвер, машини во градежништвото и слично. Меѓународните лизинг аранжмани се од големо значење за стопанскиот развој на недоволно развиените земји, бидејќи тие овозможуваат раст на производството, зголемување на конкурентската способност, намалување на невработеноста, како и одржување чекор со техничкиот прогрес. Лизингот е поттикнувач на развојот на малото стопанство, коешто пак, е движечка сила за економскиот развој на земјите во транзиција.

Главни фактори кои влијаат врз сопствениците на малите и средни претпријатија при донесување одлука за земање на одредени средства на лизинг, се: со лизингот се избегнуваат големи капитални одливи, го потпомага паричниот тек, лесно се обезбедува, претставува мошне флексибилен начин на финансирање и лесно се приспособува на потребите на корисникот. Покрај банкарските кредити, лизингот претставува втор најзначаен извор на финансирање на малите претпријатија. Со лизингот се поттикнува развојот на малите претпријатија, посебно во економиите во развој, каде истите се двигатели на општествената економска благосостојба на земјата.

Денес, речиси во сите земји, без оглед на нивниот степен на развој, сè повеќе се потенцира значењето на лизингот како алтернативен извор за финансирање, затоа што преку него се отстрануваат проблемите што се јавуваат при позајмување средства, но и ризикот при нивно враќање. Често се случува претпријатието да располага со сопствени извори на средства, но сепак да се донесе одлука за финансирање со помош на лизинг.

Лизингот влијае врз идното финансирање на претпријатието, пред сè, во зависност од степенот на нивната развиеност. Така, големите, зрели и профитабилни претпријатија можат да користат лизинг за да создадат можности за користење кредитни линии што би биле наменети за задоволување на други потреби. Младите, мали претпријатија преку лизингот успеваат да ги зачуваат готовите пари и полесно да дојдат до извори за финансирање, додека различните бизниси земаат опрема под лизинг за да ја избегнат технолошката застареност и да ја зачуваат способноста за надоградување.

Лизингот може да се јави во следните основни форми:

- продажба со повратен лизинг;
- оперативен;
- финансиски или капитален лизинг;

Во случај на продажба и повторно изнајмување, сопственикот на предметот од договорот за лизинг го продава предметот на издавачот на лизингот за договорена цена, и истиот издавач потоа го изнајмува по пат на финансиски или оперативен лизинг на клиентот. На овој начин деловните субјекти можат да стекнат дополнителни финансиски средства кои се наменети за: зголемување на капиталот со цел проширување на деловните операции, нови инвестиции, раст на производството, рефинансирање и слично. Со овој аранжман се утврдуваат и други прашања, меѓу кои времетраењето на аранжманот и обврската за одржување на средството.

Оперативниот лизинг кој понекогаш се нарекува и услужен лизинг, во себе ги вклучува финансирањето и одржувањето на предметот на закуп. Со ваквиот лизинг на определено време, корисникот на средството го решава прашањето за финансирањето и одржувањето на средството. Вообичаено, корисникот на опремата бара од давателот на средството да врши одржување и сервисирање, а трошоците направени за одржување се вградени во надоместокот за лизинг. Друга важна карактеристика на оперативниот лизинг аранжман е фактот дека средството не се амортизира во целост за времетраење на лизинг договорот, т.е. плаќањата во однос на оперативниот лизинг договор не се доволни да се покријат вкупните трошоци на опремата. Периодот за лизинг аранжманот обично е пократок од економскиот живот на средството, па поради тоа сопственикот на средството настојува вредноста на средството да ја покрие со дополнително давање под лизинг или негова продажба.

Една од главните карактеристики на ваков вид на лизинг аранжман е постоењето на клаузула за прекинување на аранжманот, кое му дава право на корисникот на средството да го прекине договорот за лизинг пред истекот на договореното време. Тоа значи, ако опремата која е дадена на користење е технолошки застарена, корисникот на средството може да ја врати пред договореното време.

Финансискиот лизинг е наменет и за физички но претежно за правни лица и важи само за неподвижна сопственост. Овој тип на лизинг ја овозможува поддршката за изградба на згради со повеќецелна намена, складишта, хали за производство, деловни објекти и слично. Финансискиот лизинг подразбира задолжително осигурување до моментот на отплата на лизингот, што претставува гаранција за повраток на вредноста во случај на евентуална штета. Учеството кое е потребно се одредува индивидуално, во зависност од инвестицијата.

Финансискиот лизинг е посебно поволен за новооснованите мали и средни претпријатија, претприемачи и за сите корисници со послаба кредитна способност, односно корисници кои не располагаат со средства кои би можеле да ги понудат на име обезбедување на кредити. Имено, давателот на лизинг донесува одлука за одобрување на финансирање не само врз основа на кредитната способност на корисникот (што претставува доминантен фактор при одлучување за одобрување на банкарски кредит и одредување на средства за обезбедување кои банките ги бараат), туку и врз основа на процена на степенот на пазарноста на предметот на лизинг, односно можностите предметот лесно да се продаде на пазарот, по реална цена.

Постојат повеќе важни карактеристики на финансискиот лизинг кои го издвојуваат од останатите видови на финансирање:

- Финансирањето се одобрува секогаш за точно определен предмет;
- Предметот на лизингот го одредува корисникот на лизингот, а набавката на предметот ја врши давателот на лизингот;
- Давателот на лизингот е сопственик на предметот на лизингот за време на целиот период на траење на договорот за лизинг;
- Правото на сопственост над предметот на лизингот се пренесува од давателот на примателот на лизингот по истекот на рокот кој е одреден во договорот и по извршената исплата на вкупно договорениот износ;
- Корисникот на лизингот може да договори право на опција за откуп на предметот на лизингот, по извршената исплата на вкупно договорениот износ на надоместот за лизинг;
- Периодот на кој се склучува договорот за лизинг одговара на периодот во кој се амортизира предметот на лизингот;
- Предметот на лизингот претставува и средство за обезбедување на наплатата, поради што давателот на лизингот најчесто не бара други средства за обезбедување;

- Давателот на лизингот има целосна заштита во случај на оштетување на предметот (со осигурување на предметот), неплаќање на лизинг надоместокот (со враќање на предметот на лизингот со посебна постапка), стечај или ликвидација на имателот на лизингот (со право на посебна наплата).

Позитивните ефекти што произлегуваат од користењето лизинг аранжмани придонесуваат за нивна постепена афирмација и во Република Македонија. Значењето на лизингот станува уште поголемо со оглед на фактот дека акумулацијата што ја остваруваат деловните субјекти не е доволна за обезбедување на зголемените потреби за обновување и реконструкција на постојната опрема, па така лизингот им овозможува да дојдат до современа и софистицирана технологија, без ангажирање готови парични средства. Неговата улога во македонското стопанство станува поголема со воспоставувањето на пазарното стопанство, така што лизингот се афирмира во надворешно трговската практика, и тоа не само како облик за финансирање, туку и како начин за набавка на опрема и техника. Своите почетоци лизингот ги има во 2000 година со основањето на првата лизинг компанија, НЛБ ЛИЗИНГ, со лиценца издадена од Министерството за финансии. Оттогаш оваа индустрија започнува динамично да се развива и има тенденција за раст со уште повисоки стапки.

Со донесувањето на Законот за лизинг во 2002 година, всушност, се создадоа институционални предуслови за унапредување на оваа дејност. Лизингот најмногу е застапен во туристичките и сервисните фирми, особено во облик на rent-a-car, а првата асоцијација, кога ќе се спомене лизинг во нашата земја, упатува на лизингот на автомобили (пред сè, користен од страна на физичките лица). Областите на примена на лизингот како форма за финансирање се многу ограничени и, главно, се поврзуваат со лесните патнички возила, а помалку со превозните средства, товарните возила, додека опремата и машините, за жал, многу малку се застапени.

Во Република Македонија најголем број на лизинг компании се основани од страна на банките, по донесување на закон за банки, со кој се регулира работата на финансискиот лизинг. Финансискиот лизинг претставува начин на финансирање на вложување во основни средства, односно подвижни работи (опрема, возила) и недвижности и се обавува во согласност со одредбите од Законот за финансиски лизинг. Најчесто овој вид на лизинг се споредува со банкарскиот кредит, од причини што по некои карактеристики се мошне слични (отплата во рати, камата, начин на книговодствено евидентирање и сл.).

Давателот на лизинг претставува друштво со ограничена одговорност или акционерско друштво со седиште во Република Македонија, кое има дозвола за работа од Министерството за финансии за обавување работа на финансиски лизинг. Примателот на лизинг е правно или физичко лице на кое давателот на лизинг му пренесува овластување за држење и користење на предметот на лизинг, за договорено време и со договорен надоместок.

Во Р. Македонија најмногу користен е лизингот на автомобили и тоа од страна на физички лица, а примената на лизингот како начин на финансирање е многу ограничен и најчесто се поврзува со лесните патнички возила, превозните средства, товарните возила, а најмалку со машини и опрема.

Македонските деловни субјекти не се големи корисници на меѓународни лизинг аранжмани. Во периодот додека постоеја македонските авиокомпаниии употребата на меѓународните лизинг аранжмани беше на повисоко ниво и покрај малата флота на авиони со којашто располагаа. По нивното банкротирање употребата на меѓународните лизинг аранжманите сведена е речиси на минимум. Во периодот кога постоеја МАТ-Македонски авио транспорт, Авиоимпекс, Палер Македонија, Ерлајнс МЕТА авиотранспорт, Вардар Ер, Македонија Ас и други компании употребата на меѓународните лизинг аранжмани беше значително поголема и најголем дел од нивната флота тие ја обезбедуваа по пат на лизинг од странски лизинг компании, од други авионски компании или директно од производителот.

3.3. Факторинг

Во развиените пазарни економии деловните субјекти имаат можност своите побарувања од купувачите да ги продадат, со дисконт, на специјализирани институции кои се занимаваат со овие работи. Тие институции се нарекуваат фактори, но со ваквиот вид на работи можат да се занимаваат и други финансиски институции како што се комерцијалните банки под услов да го издвојат ваквото работење како посебна дејност, во посебен правен субјект. Факторинг компаниите се добро организирани финансиски институции кои имаат добро развиени одделенија кои се занимаваат со континуирани истражувања на голем број купувачи, односно со истражување на нивната кредитна способност, финансиска структура, дисциплина во плаќањето на обврските и слично.

Факторингот претставува цесија на побарувањата што ги поседува компанијата, односно нивно пренесување на специјализирана организација – фактор, која се занимава со наплата на побарувањата, а на компанијата што и ги пре-

дала побарувањата и го исплатува побаруваниот износ намален за соодветен надомест.²³ Во својата основна варијанта факторингот не мора да вклучува кредитирање, односно пренесувањето на побарувањата од деловниот субјект на факторот може да биде само за посредување при нивната наплата. Во тој случај факторот не го презема ризикот од можната ненаплатливост на побарувањата. Најчесто факторот го превзема ризикот од ненаплатливоста на побарувањата, а трошокот за претпријатието кое го финансира своето работење преку овој извор се состои во провизијата која му ја плаќа на факторот.

Факторингот е финансиска трансакција кога една компанија ги продава своите краткорочни недоспеани побарувања на трета страна наречена фактор, за одреден дисконт, а воедно паричните средства кои се добиваат во замена се користат за финансирање на деловниот субјект. За разлика од банкарскиот кредит, факторингот вклучува продажба на побарувањата и нивна конверзија во живи пари, што значи подобрена ликвидност, без појава на зголемено задолжување. За секоја ненаплатена фактура се исплаќа обично помеѓу 80-95% од нејзиниот износ, намален за одредена провизија, при тоа парите се плаќаат директно на сметката на продавачот. Факторингот е флексибилен финансиски производ, атрактивен за компании кои функционираат во производствените, услужните сектори, секторите поврзани со трговија на големо и други сектори. Факторингот е особено важен за производствени компании, особено за оние кои се фокусирани на извоз и коишто своите производи ги нудат на одложено плаќање, кои истовремено се принудени да вршат авансни плаќања кон нивните добавувачи и воедно имаат проблеми со ликвидноста.

Факторингот има голема улога во малите и средни претпријатија кои традиционално имаат отежнат пристап до банкарски кредити, поради нивната ниска кредитна способност или неадекватни средства за обезбедување на кредитот, и претставува еден од најдобрите начини на обезбедување на брза и сигурна наплата на побарувањата настанати од договорите за продажба на стока или услуга.

Во Република Македонија еден од индикаторите којшто зборува за неопходноста од вклучување на факторингот како алтернативен извор за финансирање, посебно на малите и средни компании, претставува и можноста на банките преку краткорочните кредити да обезбедат финансиски средства за реалниот сектор на економијата.

²³ Арсов Сашо, Спасов Сениша, Финансиски менаџмент, Економски факултет - Скопје, Скопје, 2004, стр. 331

Во Република Македонија големите и средни банки, вклучувајќи ја и Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР), се вклучени во извршувањето на факторинг-трансакциите. Факторингот им овозможува на банките многу добра административна контрола и управување со побарувањата од купувачите, што се должи на постапките и пристапот при будно следење на обезбедување на заеми.

Користењето на факторингот овозможува попрецизно планирање на приливот на средства и така придонесува за раст на производството, со што се потпомага развојот на претпријатието. Факторингот во голем број случаи претставува замена за кредитите, бидејќи со таквите аранжмани стопанските субјекти можат да дојдат до нови средства, без дополнително задолжување. Кредитната способност во факторинг аранжманот се врзува за квалитетот и големината на основното побарување, а не за кредитната способност на деловниот субјект, што факторинг аранжманот го прави поефикасен.

Со факторингот се постигнуваат значајни заштеди во трошоците, кои инаку би ги поднесувал деловниот субјект доколку само врши наплата на побарувањата. Факторот себе се осигурува на тој начин што побарувањата мораат да бидат со добар бонитет и покриени со разни гаранции, на кој начин факторот го минимизира преземениот кредитен ризик.

Факторингот првенствено е наменет за финансирање на работењето на малите и средните претпријатија кои поради малите кредитни способности и неадекватните средства за обезбедување, имаат отежнат пристап до банкарските кредити. Меѓутоа, со оглед на фактот што финансирањето преку факторинг претставува еден од најдобрите начини за обезбедување брза и сигурна наплата на побарувањата настанати како резултат на договори за продажба на стоки или услуги, овој извор можат да го користат и големите претпријатија кои имаат солидна финансиска ситуација, со цел преку него да ги избегнат проблемите со наплата на побарувањата од купувачите и проблемите во врска со ангажирање и осигурување на краткорочни кредити. Факторингот е особено важен и за извозниците, од причина што покрај финансирањето преку авансна наплата овозможува и преземање на ризикот за наплата и управување и мониторинг на побарувањата, со што се зголемува конкурентноста и извозниот потенцијал на овие претпријатија на меѓународниот пазар.

За финансискиот систем на Република Македонија, и покрај значајните промени кои се случуваат во последниот период, може да се каже дека е сè уште недоволно развиен. Првобитниот пазар на факторинг во моментот е ограничен

на неколку големи и средни банки, како и неколку факторинг- друштва кои извршуваат факторинг активности. Во Република Македонија големите и средни банки, вклучувајќи ја и Македонската банка за поддршка на развојот, веќе се вклучени во извршувањето на факторинг- трансакциите. Факторингот им овозможува на банките многу добра административна контрола и управување со побарувањата од купувачите, што се должи на постапките и пристапот на будност во следењето на обезбедувањето на заемите.

3.4. Деловни (бизнис) ангели

Ризичниот капитал (venture capital) претставува формален или неформален облик на финансирање на мали, брзорастечки, но ризични деловни субјекти од коишто се очекува дека во иднина повеќекратно ќе ја зголемат вредноста на вложениот капитал. Семејството на ризичниот капитал го сочинуваат бизнис-ангелите, како неформален ризичен капитал, односно официјалните ризични фондови како формален ризичен капитал.

Успешноста на кој било деловен субјект е директно поврзана со достапноста на финансиите. Секој бизнис-проект бара да се инвестира определен износ на средства за да може да профункционира и да обезбеди финансирање на почетните и тековните бизнис операции. Доколку овие финансии лесно се достапни и претприемачот има добар бизнис план, заснован на уникатна бизнис идеја, тогаш успехот е гарантиран, и тоа не само за претприемачот, туку и за целото општество. Како еден од начините за зголемување на достапноста на финансискиот капитал може да биде зајакнувањето на мрежите на бизнис ангелите. Бизнис ангели претставуваат еден интересен терминологски израз кој е даден за цел да се добие еден впечатлив назив, што е полесен за паметење, а претставува синоним за финансиери.

Бизнис ангелите можат да дадат средства во вид на:

- грант (подарок);
- без камата;
- со минимална камата или
- со нормална камата.

На ваков начин давањето гаранција значително е олеснет, а финансиските средства полесно се достапни. Тие, најчесто инвестираат поради желбата нивниот капитал да ја задржи својата вредност или поради љубов кон определено место или личност. Нивните основни мотиви не се првенствено поврзани со профитот, но секако дека сопствениците на овој капитал немаат против да стекнат профит, па поради тоа тие даваат финансиски средства по поволни услови. Бизнес ангелите не претставуваат наивни луѓе кои туку- така ќе ги вложат своите финансиски средства, а да не проверат и да не се заштитат од можна злоупотреба и нерационално трошење на нивните пари, па затоа поволно е да им се презентира комплетниот бизнис план за проектите за коишто се планира реализација. Бизнес ангелите единствено ќе инвестираат во претпријатието само доколку смета дека тој бизнис ќе успее и ќе остварува профит.

Пазарот на неформален ризичен капитал помалку е разбран, кој се состои од невидлива група богати инвеститори, честопати наречени бизнис- ангели, кои бараат можности за инвестирање од вид на акции во различни претприемачки потфати.

Имено, истражувачите Марк ван Оснабрехе и Роберт Џ.Робинсон пресметале дека бизнис ангелите обезбедуваат од триесет до четириесет пати повеќе финансиски средства за претприемачките фирми, секоја година, за разлика од инвеститорите на ризичен капитал. Бизнес ангелите се поединци со висока нето вредност, односно тие се успешни бизнисмени или професионалци кои обезбедуваат капитал во првите фази на новооснованите претпријатија, и тоа во форма на долг, акционерски капитал или и двете форми. Тие обезбедуваат финансиски средства за новооснованите бизниси во нивниот ран развој што се :

- премногу мали за да го привлечат вниманието на фирмите со ризичен капитал;
- премногу ограничени во однос на нивниот потенцијал за приход за да ги заинтересираат фирмите со ризичен капитал;
- премногу ризични за банкарските заеми и за повеќето инвеститори на ризичен капитал.

Ваквиот начин на финансирање во Република Македонија сеуште го нема заземено вистинското место, бидејќи нема основано мрежи на бизнис ангели преку кои ќе може да се олесни достапноста до финансиските средства, а исто така бизнис ангелите не можат лесно да се најдат. Во развиените земји, особе-

но САД, бизнис ангелите се многу популарни и лесно достапни. Како мерки коишто можеле да се преземат за интензивирање и поттикнување на бизнис ангелите во Република Македонија се предлагаат следниве:

- националната и локалната власт да поттикнат и формираат мрежа на национално и локално ниво на бизнис ангели кои ќе бидат подготвени да инвестираат во нови бизнис потфати. Без поддршка на националната и локалната власт ваквите мрежи не можат да заживеат;

- универзитетите, како места каде што најмногу се поттикнува претприемачкиот дух и од каде што можат да излезат голем број претприемачи треба да воспостават и одржуваат контакти со можните бизнис ангели и да функционираат како врска меѓу идните претприемачи и бизнис ангелите, како инвеститори;

- бизнис инкубаторите се места каде што се раѓаат и инкубираат новите бизниси, па затоа треба да воспоставуваат и одржуваат контакти со бизнис ангелите и воедно да претставуваат врска меѓу претприемачите и бизнис ангелите. Од друга страна, пак е потребна тесна врска меѓу бизнис инкубаторите, бизнис ангелите и универзитетите од каде што можат да произлезат иновациони и квалитетни високотехнолошки идеи;

- стопанските комори треба да воспоставуваат и одржуваат контакти со бизнис ангелите и воедно да претставуваат посредници меѓу претприемачите и бизнис ангелите. Тие треба да ја интензивираат соработката со бизнис инкубаторите и универзитетите и да ја доведат на едно многу повисоко ниво. Исто така може да се формираат заеднички контакт-центри и канцеларии во коишто потенцијалните инвеститори би можеле да добијат информации за секој регион, идеја, проект....итн.;

- бизнис ангелите треба да градат сопствени мрежи,што ќе бидат достапни за контакти од страна на идните претприемачи и сите на коишто им се потребни финансии за бизнис.²⁴

Првата официјална Мрежа на Бизнис Ангели во Македонија е формирана во март 2011 година, како активност на Центарот за Иновации – Македонија, од страна на УСАИД Македонија - Проект за Конкурентност. Основните цели на оваа официјална Мрежа на Бизнис Ангели во Македонија се:²⁵

²⁴ Пост на М-р Илија Чубровиќ, коавтор на книгата Менаџмент на Претприемничкиот Бизнис и еден од креаторите на идејата за овој веб сајт <http://www.pretpriemac.com/biznis-angeli/>

²⁵ <http://macedonia.usaid.gov/Documents/PressReleases/mk/>

- Здружување на најреномираните деловни луѓе во Македонија и поврзување со најдобрите можности за инвестирање во млади компании;
- Градење на култура за вложување во бизниси, преку креирање на повеќе извори на финансии за млади компании.

Нејзина јасна визија е да биде водечка мрежа на бизнис анѓели, клуб на инвеститори и платформа за инвестирање во бизниси кои се во зачетна фаза, за иновативни start-up компании.

Една од главните предности на бизнис анѓелите како форма на финансирање на бизнисите е тоа што многу често потенцијалните инвеститори сакаат да ја сочуваат својата приватност и информацијата за тоа со колкав капитал располагаат, а не се ни подготвени да трошат многу време барајќи соодветен проект во кој би вложиле. Мрежата на деловните анѓели сето тоа им го овозможува: и тајност и широк избор на можни проекти.

3.5. Микрокредитирање

Период наназад, побарувачката за мали кредити и заеми е исполнета со неформални финансиски аранжмани, кои се дефинирани како мали, несигурни, краткорочни заеми ограничени на рурални области, земјоделски договори, домаќинства, индивидуи, или мали претприемнички претпријатија. Пример за ваквите финансиски аранжмани се лихвари, позајмувачи на пари, позајмици од семејството и пријателите и ROSCA (Rotating savings and credit association).

Микрофинансирањето се појавило во неодамнешното минато, како начин да се обезбедат мали финансиски средства за претпријатијата, и да се избегнат проблемите кои тие ги имаат при обезбедувањето на финансиски капитал од формални извори на финансирање. Во земјите во развој, моделот на микрофинансирање постигнува успех, додека во Соединетите Американски држави се јавиле проблеми и прашања во врска со одржливоста и ефективноста на овој модел.

Терминот “микрокредитирање” често се користи во потесна смисла на зборот и се однесува на микрокредит, наменет за мали, неформални претприемачи. Микрокредитирањето, пред сè, значи давање финансиски услуги на населението со пониски приходи, особено сиромашно население, со што се настојува тоа да започне сопствен бизнис и економски да се осамостои и зајакне.

Една од клучните препреки за поинтензивно користење на микрофинансирањето се однесува на недоволната запознаеност на малите и средни претпријатија и претприемачите во неразвиените и земјите во развој.

Покрај основната улога, давање финансиски услуги на сиромашните, микрокредитирањето во современиот свет се повеќе станува една од важните алки на економски развој, со значајни општествено–економски ефекти. Микрокредитирањето често претставува единствен начин на приближување на финансиските услуги до оние коишто имаат ограничен, или воопшто немаат пристап до традиционалните даватели на финансиски услуги.

Во поодделни земји постојат и мошне развиени механизми на микро кредитирање. Овој вид кредити ги обезбедуваат микрофинансиски институции (*micro finance institutions– MFIs*). Нивната основна мисија се состои во давање финансиски услуги на сиромашните слоеви од населението или на микро претприемачите (кои почнуваат или водат мошне мали бизниси), а кои немаат пристап до други формални финансиски институции, пред сè, банките. Нивната основна карактеристика се состои во развивање специфични финансиски “производи” и методологија, која може да реши еден од основните проблеми во работењето со банките и другите финансиски институции – недостаток на соодветни инструменти на обезбедување (колатерал), кои клиентите ги прават погодни за земање различни видови кредити. Многу од нивните клиенти немаат постојано вработување или кредитна историја која би ги квалификувала да добијат кредит од некоја друга институција, па оттука МФИ претставуваат значајна можност за прибирање средства.

Треба да се истакне дека е крајно погрешно да се изедначи микрокредитот со микрофинансирањето. Микрокредитите се само дел од микрофинансирањето. Покрај услугата микрокредитирање, микрофинансирањето во себе вклучува и други услуги, како што се: микроштедење, микроосигурување, трансфер на пари, итн.

Постапката за аплицирање и одобрување на микрокредит се состои од неколку чекори:

- контактирање на микрокредитна организација и информирање за условите за добивање кредит;
- изработка на бизнис план и пополнување прашалник за клиентот, со стручна помош од микрокредитната организација - прелиминарна процена на исплатливоста и кредитната способност на клиентот;
- поднесување барање за кредит;

- донесување одлука за одобрување на кредит и исплата на кредитот преку посредничка банка и
- мониторинг и консалтинг од страна на микрокредитната организација.

Потенцијалните корисници на микрокредит, пред да аплицираат за кредит, вообичаено контактираат повеќе организации кои одобруваат ваков тип кредити и се информираат со цел да ги споредат условите за одобрување и користење на кредитот. Микрокредитните организации имаат консултанти кои му помагаат на секој клиент да ги разбере кредитните услови, да пополни соодветен прашалник, да изготви бизнис план и да ја подготви потребната документација. Доколку клиентот успешно ги реализира сите претходни работи и неговата деловна идеја се покаже како економски оправдана, микрокредитната организација донесува одлука за одобрување кредит. Конечна одлука за исплата на кредитните средства донесува банката со која микрокредитната организација соработува. По исплатата на кредитот и почетокот на неговото користење, микрокредитната организација врши мониторинг и го контролира наменското користење на средствата од страна на корисникот.

За малите деловни субјекти, користењето на финансиски средства со задолжување е многу ризично, бидејќи повеќето мали бизниси најчесто очекуваат ниски парични текови. За овие деловни субјекти може да биде поволно да се користи капитално финансирање, наспроти финансирањето со задолжување. Капиталните инвестиции ја осигуруваат солвентноста, поради тоа што инвеститорот не добива поврат на средствата во случај кога претпријатието се бори за опстанок, наспроти кредитното финансирање, каде што без разлика на сè, кредитите мора да бидат отплатени. Исто така, капиталните инвеститори како што се инвеститорите и бизнис ангелите често додаваат вредност на деловниот субјект во кој инвестираат и многу пати помагаат бизнисот да успее.

Микрокредитите имаат значајна улога при растот и развојот на малите деловни субјекти, во случај кога тие имаат потешкотии при обезбедувањето на потребниот финансиски капитал, за реализирање на своите претприемнички идеи.

Основните карактеристики на домашните микрокредитни институции и микрокредитација се однесуваат на:

- релативно лесен пристап на кредит, без голема администрација и условеност;

- кредитите се наменети за претприемачи и микро претпријатија кои сакаат да започнат бизнис и се одобруваат во многу мали износи (во опсег од 100 – 2000 евра);
- микрокредитните институции воглавно позајмуваат пари, без валутни клаузули, елиминирајќи го валутниот ризик на клиентот;
- микрокредитните институции се карактеризираат со високи стапки на наплата на одобрените кредити (над 95%) како последица на создавањето и развојот на цврсти односи со клиентите и континуирана грижа и поддршка за развој на нивните работни активности;
- микрокредитните институции на своите клиенти истовремено им овозможуваат различни видови на помош и стручно приспособување преку едукација, тренинг, обука, поради што остваруваат подобра комуникација и соработка со нив и со тоа обезбедуваат повисока стапка на наплата на одобрените кредити во однос на банкарскиот сектор;
- микрокредитните институции покажуваат висок степен на друштвена одговорност;
- областа микрокредитирање не е законски регулирана, поради што истите се приморани да работат преку комерцијалните банки кои за своите услуги наплаќаат високи посреднички провизии, што придонесува да се зголеми каматата и да поскапнат микрокредитите.

Покрај својата основна улога, да нуди финансиски услуги на сиромашните, микрокредитирањето во современиот свет сè повеќе станува една од битните подлоги на економскиот развој со значајни друштвено-економски ефекти. Тоа често претставува единствен начин, со своите финансиски услуги, да се приближи на оние кои имаат ограничен или воопшто немаат пристап до оние кои даваат финансиски услуги.

Непрофитните или невладините организации нудат услуги на микрофинансирање, додека современите форми на микрокредитирање се настанати како последица на неможноста на сиромашниот, исто така и на руралното население со своите средства да ги финансира своите бизнис идеи, со оглед на тоа што не ги исполнува строгите услови за добивање на банкарски кредит.

Ограничениот пристап до кредити за отпочнување на сопствен бизнис кај споменатата категорија на население се поврзува со практичните тешкотии со кои се соочуваат банките. Имено банките бараат од должникот да има стабилен извор на примања од кои ќе може да се отплаќа главницата и каматата во

сооднос со условите за отплата и во определениот рок. Меѓутоа, приходите на самовработените претприемачи или мали деловни субјекти вообичаено се нередовни и несигурни, па ваквите клиенти за банките се многу ризични. Покрај тоа, одобрувањето на голем број на мали кредити значајно може да ги зголеми банкарските трошоци, поради што банките повеќе преферираат да одобрат поголеми износи на кредитите на помал број на клиенти и на тој начин да ги минимизираат своите трошоци. Кога е во прашање обезбедување на кредит, банките бараат гаранција и потврда од јасна сопственост, што многу од микро претпријатијата и почетници претпријатија во работата немаат. Причините поради кои банките воглавно не се заинтересирани за микрокредитирање, доведува до појава на пазарот на организација која кредитно ќе ги поддржува семејствата со ниски примања, почетни претприемачи и микро претпријатија.

Искуствата од реализирањето на различните програми на микрокредитација во различни земји придонесува за зголемената побарувачка за овој извор на финансирање. Причината за ова треба да се бара во фактите што кредитите наменети за микро и малите деловни субјекти се многу ризични за банката, од причина што овие потрошувачи се соочуваат со голем број на предизвици, како што се: динамичните и континуираните промени на пазарот, висок степен на неуспех, неповолната бизнис средина, отсуство на адекватни законски регулативи, проблеми при обезбедувањето на залог и слично.

Поради тоа што комерцијалните банки немаат доволно искуство и слух за микро и мали деловни субјекти, немаат доволно стимулативна програма, административните трошоци за обработка на кредитни барања се високи, микрокредитите стануваат многу успешен извор на поддршка во економското интегрирање на најзагрозените слоеви на население.

Потенцијалните корисници на микрокредит, пред да аплицираат за кредит, вообичаено контактираат повеќе организации кои одобруваат ваков тип на кредити и се информираат со цел да ги споредат условите за одобрување и користење на кредитот. Микрокредитните организации имаат консултантски кои му помагаат на секој корисник да ги разбере кредитните услови, да пополни соодветен прашалник, да изготви бизнис план и ја подготви потребната документација. Доколку клиентот успешно ги реализира сите претходни работи и неговата бизнис идеја се покаже како економски оправдана, микрокредитната организација донесува одлука за одобрување кредит. Конечна одлука за исплата на

кредитните средства донесува банката со која микрокредитната организација соработува. По исплатата на кредитот и почетокот на неговото користење, микрокредитната организација врши мониторинг и го контролира наменското користење на средствата од страна на клиентот.

3.6. Финансирање по пат на финансиски пазар

Финансискиот пазар служи и за финансирање на инвестициите и тоа директно, индиректно и интерно финансирање. Финансискиот пазар е специфичен пазар, бидејќи на него се тргува со специфична стока пари, капитал, хартии од вредност краткорочни и долгорочни, валути и девизи, на специфичен начин и според специфични услови.

Средства потребни за финансирање на работењето на малите и средни деловни субјекти можат да се обезбедат и по пат на тргување на пазарот на капитал, односно со издавање на хартии од вредност комерцијални записи, корпоративни обврзници и акции и нивна продажба на финансискиот пазар.

Комерцијалните записи претставуваат краткорочни хартии од вредност кои ги издаваат претпријатијата, заради прибирање финансиски средства за финансирање на нивното работење. Овие хартии од вредност се продаваат со дисконт, односно по цена помала од номиналната вредност. Рокот на достасување на комерцијалните записи може да биде различен и се движи во рок од два дена до 365 дена.

Комерцијалниот запис (commercial paper) е краткорочен инструмент со рок на отплата пократок од една година и обично се движи од 30 до 50 дена. Се емитира со цел да се совладаат проблемот со ликвидноста или за краткорочно финансирање. По својата природа спаѓа во категоријата на дисконтни инструменти, т.е. инструменти кои се издаваат по цена помала од номиналната вредност, при што на денот на достасување се плаќа номиналната вредност. Комерцијалниот запис во основа е неосигурена - необезбедена хартија од вредност не постои некое обезбедување во форма на хипотека или колатерал, и покрај тоа што може да биде гарантирана од страна на банка.

Обврзниците претставуваат долгорочни зајмовни инструменти кои ги користат и државата, и стопанството во функција на мобилизација на финансиски средства.²⁶ Тие се најзначаен облик на долгорочниот долг на деловните субјекти во развиените пазарни економии. Обврзницата е сертификат (обично пренослив) кој покажува дека деловниот субјект позајмил одредена сума на пари и ветува дека ќе ја врати на одреден ден во иднина. Една од основните карактеристики на овој начин на финансирање е тоа што доколку претпријатието не е во состојба да ги изврши своите обврски во поглед на исплатата на каматата и главницата спрема имателите на обврзници, тие имаат право да преземат низа мерки, од забрана на исплатата на средства на акционерите, преку заплена на имотот, до ликвидација и отварање на стечајна постапка. При примена на најрадикалната мерка, ликвидацијата на претпријатието, имателите на обврзниците имаат право со продажба на преостанатата актива на претпријатието делумно да ги наплатат своите побарувања.

Долгорочните обврзници се каматоносни хартии од вредност. Тие се такви, затоа што постојат и дисконтни обврзници или обврзници со нулти купон кајшто кои каматата се реализира со купување обврзници по цена која што е под номиналната, а на инвеститорот во рокот на доспевање му се исплаќа износот на номиналната цена. Покрај обврзниците со фиксна каматна стапка, постојат и обврзници со променлива каматна стапка. Кај овие обврзници номиналната каматна стапка повремено се менува во зависност од утврдениот финансиски индекс, како на пример, стапката на инфлација или некој друг индекс како на пример, цената на одредена стока, одреден коефициент за работењето на претпријатието. Каматната стапка условува колебање на цените на обврзниците пропорционално за разлика од периодот на доспевање, колку што е висока каматната стапка, толку помала цена на обврзниците ќе биде условена со промените во пазарните каматни стапки.

Обврзниците како извор на финансирање се користат како погоден начин да се разбијат долгорочните потреби за капитал на помали износи, што на претпријатието му овозможува со нивна продажба да прибегнат значително поголем износ на финансиски средства во споредба со парите што би можеле да ги добијат од само еден кредитен извор. Карактеристично за зајмовниот капитал односно капиталот прибран преку емисија на обврзници е што претставува таков

²⁶ Džurič M. Dragana, Uvod u finansijski menadžment, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1999, str. 49

облик на капитал при чиешто користење претпријатието како корисник на капиталот се јавува во улога на должник, а сопственикот на капиталот се јавува во улога на доверител и помеѓу нив се воспоставува кредитен однос.

Акцијата е долгорочна хартија од вредност, без рок на втасување и со неа се изразува сопственички однос.²⁷ Таа претставува финансиски инструмент преку кој се прибира капитал за финансирање на работењето. Преку емисијата на акции, како една од алтернативите на финансирање, деловниот субјект може да прибере значително поголем обем на финансиски средства, без опасност од зголемување на нивото на задолженост.

Акциите претставуваат хартии од вредност кои ја одржуваат сопственичката позиција во претпријатијата коишто ги нарекуваме акционерски друштва.²⁸ Важна карактеристика на акционерските друштва е дека се работи за посебна правна форма на компанија која претставува доброволно здружување на поединците со неограничен животен век на компанијата и ограничена одговорност на сопственикот. Всушност, сопственоста е поделена во делови кои ги претставуваат акциите, а сопствениците не можат да изгубат повеќе од она што го вложиле со купувањето. За да можат малите и средните претпријатија да емитираат акции потребен услов е да се промени правната форма во Акционерско друштво и да се регистрираат кај надлежниот орган.

ГЛАВА 4. РАЗВОЈНИ НАЦИОНАЛНИ ПРОГРАМИ ЗА ПОДДРШКА ВО ФИНАНСИРАЊЕ НА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И ПРЕТПРИЕМНИШТВО

4.1. Програми на министерството за економија и регионален развој

Преку соодветни проекти и програми поддржани со буџетски и донаторски средства на министерството за економија се реализираат активности и мерки за поддршка на претприемништвото и малите и средни претпријатија. Во рамките на Министерството за економија е и реализирањето на програмата „Развој на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средни претпријатија“, чии средства се обезбедени од Буџетот на Република Македонија²⁹

²⁷ Трајкоски Бранко, Деловни финансии со финансиски менаџмент, оп. цит., стр. 145

²⁸ Krasulja D., Ivanišević M., Poslovne finansije, Ekonomski fakultet – Beograd, 2003, str. 374

²⁹ <http://www.economy.gov.mk/>

Министерството за економија на Република Македонија, во согласност со Законот за буџет на Република Македонија, располага со средства наменети за развој на мали и средни претпријатија и претприемачи. Поддршките кои ги добиваат малите бизниси, а се под надлежност на Министерството за економија се следни:³⁰

- Кофинансирање на специјализирани длабински технолошки обуки - целта на мерката е кофинансирање на специјализирани обуки на претпријатија во одредени институции. Поддршката е во вид на специјализирана обука од реномирани професори и експерти и 60 процентно покривање на трошокот за учество на обуката. Мерката е наменета за претпријатија од текстилната индустрија, автомобилската индустрија, металопреработувачката индустрија, прехранбената индустрија како и за новоформираните претпријатија.
- Финансиска поддршка за женско претприемништво – целта на мерката се субвенции за претпријатија кои се во сопственост на жени и се управувани од жени. Поддршката што може да се добие е покривање на 60% од прикажаните трошоци; субвенции до најмногу 120 000 денари, како и за трошоци наменети за набавка и опрема, алат и инвентар, уредување на деловен простор; грижа/ чување деца до предшколска возраст.

4.1.1. Мерки на поддршка на мали и средни претпријатија

Во разгледувањето на прашањето за мерките за поддршка на малите и средни претпријатија и потребата од нивно преземање, неопходно е да се потенцира фактот дека Европската унија се повеќе ја препознава централната улога на микро, малите и средни претпријатија во економскиот развој на секоја земја. Несомнено дека малите и средни претпријатија се главниот извор на претприемнички вештини, иновации и вработување. Носителите на вработувањето во сектори како што се градежништвото, сообраќајот, телекомуникациите и туризмот се малите и средни претпријатија. Поддршката на малите и средни претпријатија претставува еден од приоритетите на Европската комисија во областа на економскиот раст, вработувањето и економската и социјалната кохезија. Одтука, се разбира и потребата од поддршка на малите и средни претпријатија. Според мислењето на домашните експерти, во 2013 година во Македонија можностите за започнување нов бизнис генерално се добри.

³⁰ <http://www.economy.gov.mk/>

Министерството за економија на Република Македонија во согласност со Законот за буџет на Република Македонија, располага со средства наменети за развој на мали и средни претпријатија и претприемачи. Така на пример, во поодделни години се обезбедуваа средства, како што следува: 2012 година – 10.890.000 денари ⁶⁵³¹, во 2013 година - 7.896.000 денари ⁶⁶³², во 2014 година 12.390.000 денари ⁶⁷³³ и во 2015 година 8.890.000 денари³⁴.

Општата цел на активностите на овој план, преземени од Министерството за економија на Република Македонија, се состои во зголемување на конкурентноста и иновативноста на МСП и претприемачите, додека специјалните цели се состојат во:

- настојување да преку унапредување на инфраструктурата се создаде деловно окружување кое ќе овозможи основање и развој на мали и средни претпријатија и претприемачи, со што ќе се придонесе за раст на вработеноста, иновативноста и конкурентноста;

- унапредување на соработката помеѓу секторот на МСП и центрите на знаење, се со цел да се влијае на растот на свеста за значењето на иновативноста.

Со овие средства биле финансирани повеќе мерки кои се однесуваат на:

- Поддршка на занаетството;
- Надоместување на дел од т-ците на деловните субјекти за сертификација на системи за квалитет според ISO стандардите;
- Финансиска поддршка за тренинг на HASSP тим, за воведување, одржување и модификација на HASSP системот;
- Финансиска поддршка за воведување на ХАЛАЛ систем;
- Финансиска поддршка за женски претприемачи;
- Финансиска поддршка за новоосновани претпријатија од страна на млади претприемачи;
- Организирање на бизнис натпревар, „биди перспективен, започни свој бизнис,“;
- Организирање на промотивни настани, награди за најдобрите и најуспешните.

³¹ Службен весник бр. 12/ 26.01.2012 стр. 45

³² Службен весник бр. 4/ 09.01.2013 стр 75

³³ Службен весник бр. 7/13.01.2014 стр 32

³⁴ Службен весник бр. 194/ 25.12.2014 стр. 56

4.1.2. Мерки на поддршка на мали и средни претпријатија кои имаат тенденција на брз раст- Газели

Право на безповратни средства на програмата за поддршка на малите и средни претпријатија кои имаат тенденција на брз раст имаат правни лица кои се регистрирани во Агенцијата за вработување на Република Македонија. Генерално газела е она мало или средно претпријатие кое ги поседува следните карактеристики:

- Постои најмалку три години;
- 100% приватна сопственост;
- Има најмалку десет вработени;
- Во последните три години нема загуба;
- Да остваруваат најмалку 5% континуиран економски раст годишно;

Државата изделува средства за стимулирање на растот на ваквите брзорастечки претпријатија, а притоа го зголемува бројот на нови работни места преку субвенционирање на средства за набавка и опрема. За 2016 година за ваквите претпријатија се одделуваат 6.642.000 денари од буџетот на Агенцијата за вработување на Република Македонија. Со оваа програма десетте најдобро рангирани брзорастечки фирми ќе добијат соодветна поддршка, со што ќе се допринесе за јакнењето на домашната економија, односно стимулација на растот на домашните компании. Слична државна програма за поддршка на овие претпријатија е и онаа за субвенционирање на брзорастечки компании, чии сопственици се лица до 29 години. Вредноста на овој проект е 1. 992. 600 денари и со него се стимулира растот на овие компании и зголеми бројот на нови работни места.³⁵

4.1.3. Мерки на поддршка на развој на иновативни кластери

За финансирање на малите и средни претпријатија доста значајно е и поврзувањето на деловните ентитети во “гроздови” - кластери. Тие, со својата компатибилност и сродност, се поврзуваат и надополнуваат, најчесто според географската положба, поради својата блискост. Моделот на кластери, како начин за здружување на деловните субјекти е типичен модел за развој на малото стопанство. Ваквиот начин на здружување значително ја зголемува пред сè конкурентноста на пазарот на малите и средни претпријатија.

³⁵ Оперативен план за активни програми и мерки за вработување и услуги на пазарот на трудот за 2016 година, Скопје, 2016 година 50 стр.

Кластеризацијата на одредено подрачје ги опфаќа производителите од одредена индустрија, но вклучува и други значајни субјекти, како што се: добавувачи, компоненти, машини и специјализирани инпути, позајмувачи на инфраструктура, даватели на специјализирани услуги и слично.

Кластер концепцијата ги пречекорува границите на ланецот на вредноста на претпријатието, а притоа ги опфаќа и давателите на финансиски и консултантски услуги, обука и тренинг на вработените, се до високо школски установи и институти за истражување, коишто даваат голем дел од нивниот човечки и технолошки капитал.

Кругман наведува три клучни карактеристики на кластерите:

- Настанување на специјализирани базени на трудот, на начин на кој на членовите на кластерите им стојат на располагање голем број на квалитетни и специфични знаења и вештини.
- Изградба на специјализирани добавувачи - на фирмите членки на кластерите им треба да продолжат да се специјализираат во производството на она производство со кое што имаат најголема конкурентна предност.
- Производство на нови технолошки знаења и иновации – на кои им одговараат поволните услови.

Кластерите претставуваат форма на деловно здружување на географски концентрирани претпријатија со институциите кои им даваат поддршка во одредени области во кои меѓусебно се натпреваруваат, но притоа и меѓусебно соработуваат. Претпријатијата во рамките на кластерот ги поврзуваат заедничките интереси и потреби во областа на набавките, продажбата, специјализирани услуги, работната сила и други ресурси.

Програмата на поддршка на развојот на кластери во Македонија е дефинирана во документот на Министерството за економија, со наслов “Индустриска политика на Република Македонија за период 2009 - 2020 година”, со која се придонесува за отворање на нови работни места, забрзување на стопанскиот раст, и раст на извозниот поттик на поврзаните претпријатија. Како специфични мерки што ќе се спроведуваат во областа на поддршката на кластерите и поврзувањето, во погоре наведениот документ, се наведени:

- Натамошен развој на свеста за предностите на кластерингот;
- Поддршка на анализи на кластерите и на деловните врски и развој базиран врз конкретни акциони планови;

- Поддршка на процесите на поврзување низ синџирот на вредности;
- Мрежи на центри за истражување и развој и нивна врска со индустријата.

4.2. Програми на министерството за образование

Образовните институции имаат голема улога за развојот на малите и средни претпријатија. Основните функции што ги извршуваат овие институции се:

- промовирање на претприемаштвото;
- поддршка и развивање на претприемачката култура;
- развивање нови технологии;
- тие претставуваат ресурсен центар за секторот МСП, во смисла на креирање нови идеи и знаења;
- обезбедуваат стручни лица од различни области.³⁶

Образованието е клучната алатка во човечкиот капитал потребен за успех на бизнисот. Повеќе од јасно е дека образованието и обуката ги поставуваат основите за интелектуален развој кој е доста потребен за претприемачите за да биде успешен нивниот бизнисот. Уште повеќе, стекнатите знаења и вештини им обезбедуваат на претприемачите да се справат со клиентите со поголема самодоверба.

Како што може да се види од секојдневната пракса, добро обучените претприемачи покажуваат повеќе надежни резултати во поглед на растот на нивниот бизнис. Секогаш се дискутира за тоа дека сопственоста на бизнис не е интелектуална активност туку претприемништвото е можност со помалку академски успех да заработиш висок приход. Можно е и дека поединци со високо академско постигнување да бидат недоволно предизвикани од многуте задачи поврзани со поседување на бизнис.

Од теоретска перспектива се тврди дека менаџерското искуство и континуирана менаџерска обука обезбедуваат претприемач со соодветни вештини и способности кои се неопходни за успешно претприемништво. Соодветното образование помешано со менаџерско искуство и обука го става менаџерот во позиција да донесува тешки одлуки, а притоа и правилни и да предвидува во услови на неизвесност подобро од необразованите индивидуи.

Во продолжение табеларно ќе претставиме некој од програмите на министерството за образовани, а се однесуваат на малите и средни претпријатија.

³⁶ <http://www.mon.gov.mk/>

Име на програмата	Вредност	Област	Активности
Хоризонт 2020	79 милијарди евра	Истражување	Транснационални проекти, мрежи, заедничко истражување и меѓународна соработка.
Европска програма за конкурентност на мали и средни претпријатија- КОСМЕ	2,3 милијарди евра	Политики за мали и средни претпријатија, истражување и иновации	Пристап до финансии, нови пазари, унапредување на претприемништвото и финансиска поддршка.
Креативна Европа- култура	438,8 милиони евра	култура	Проекти за соработка, европски мрежи и платформи.
Креативна Европа- медиа	804,5 милиони евра	медиуми	Обука на професионалци, развој на проекти и фирми за продукција, пилот проекти.

Табела 1: Програми на министерство за образование³⁷

4.3. Програми на други релевантни институции на Република Македонија

Во изминатите години, Република Македонија континуирано спроведува најразлични реформи, се со цел да се подобри бизнис климата за развој на малите претпријатија, а притоа и да се поттикне основањето на нови мали претпријатија. Некои од тие реформи опфаќаат поедноставување на процедурите за регистрирање на фирма, намалување на административните бариери, подобрување на условите за водење на бизнис итн. Според извештајот “Doing business” на Светската банка, Република Македонија забележува значителен напредок во поглед на подобрувањето на условите за раст и развој на малите претпријатија.

³⁷ www.mon.gov.mk

Година	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Број на претпријатија	64 263	64 538	66 259	67 065	71 681	70 453	71 021

Табела 2: Вкупен број на мали и средни претпријатија по година³⁸

Со цел за поддршка на малите претпријатија во Македонија, финансиска или нефинансиска, се основани и реализирани најразлични институции, меѓу кои Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија (АППРМ), чија главна цел е да ги спроведува програмите и проектите на Владата на Република Македонија, како и проектите поддржани со средства од најразлични донатори. Оваа Агенција ја остварува својата задача преку регионалните центри: Фондации за развој на мали и средни бизниси, Агенции за претпријатија, Регионална агенција за развој на претпријатија, Ромскиот деловен центар, Деловни инкубатори и така натаму.

Нефинансиската поддршка може да се обезбеди преку обуки, семинари, кои ќе бидат во организација на Агенцијата, а се реализирани преку регионалните центри. Како дел од оваа Агенција основан е Фондот за развој на човекови ресурси, кој има функција за јакнење на менаџерските способности и вештини на раководните тимови на претпријатијата.

Останатата институционална инфраструктура која е создадена за да им помага на малите и средни претпријатија главно е изградена во рамки на разните странски проекти. Прв и позначаен чекор на институционализација на оваа политика е направен во периодот од 1996-1998 година со основањето на мрежа на институции за развој на малите и средни претпријатија, преку формирање на Националната агенција за развој на мали и средни претпријатија (НЕПА) во 1998 година и нејзините регионални центри-фондации во Скопје, Велес, Битола, Струмица и Куманово, во рамки на Програмата за интегрален развој на малите и средни претпријатија. Основната цел на Националната агенција за

³⁸ www.crm.com.mk

развој на мали и средни претпријатија и регионалните центри е да се обезбеди експертска и консултантска помош на малите и средни претпријатија, како за тековните проблеми од работењето, така и за аплицирање за добивање на кредитна поддршка од кредитната линија.

Исто така, од страна на Владата е промовиран и УСАИД Проект за микро и мали претпријатија кој го поддржува растот на претприемачите и нивните претпријатија, преку советувања, размена на искуства, поддршка при извозот и инвестиции. “Можности” е проект за микрофинансирање преку програмата на УСАИД, кој започна со реализација во 1996, и има свои филијали во Кочани, Кичево, Куманово и Струмица. Обезбедува микро финансирање на малите и почетни бизниси, вклучувајќи и групни заеми.

Основана е и Опсерваторија за мали и средни претпријатија, која претставува еден вид на мониторинг механизам, кој има за цел собирање и анализирање на информациите и индикаторите на секторот на мали и средни претпријатија, кои се во функција на креирање на идната политика на Владата во оваа област.

Воведен е и „поедноставен даночен режим“ или оданочување со годишен данок на вкупен приход кој овозможува поедноставување и скратување на даночните процедури за малите бизниси. Исто така, се настојува да се поедностави пристапот до финансии, преку одредени реформи во поглед на каматните стапки, зголемување на сигурноста на трансакциите и слично. Банкарскиот сектор, интензивно промовира најразличните поволни понуди за добивање на финансиски средства преку кредитите.

Основната задача на институционалната поддршка е обезбедување консалтинг, едукација и информации за непречено функционирање и побрз раст на малите и средни претпријатија. Неоспорен е фактот дека институционалната рамка е недоволна за развој на малите и средни претпријатија, но надополнета со економските политики, законските и подзаконските акти, националните стратегии и адекватно окружување таа претставува клучен услов за нивното функционирање.

ГЛАВА 5. МЕЃУНАРОДНИ ПРОГРАМИ ЗА ФИНАНСИСКА ПОДДРШКА НА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И НА ПРЕТПРИЕМАЧИ

5.1. Програми на светската банка

Една од светските водечки институции во борбата против сиромаштијата и подобрувањето на стандардите за живеење на луѓето во земјите во развој е групацијата на Светска банка. Таа не е банка во вообичаената смисла на зборот, туку е развојна банка која обезбедува заеми, техничка помош, поддршка за политики и услуги насочени кон размена на знаењето. Светска банка е една од специјализираните агенции на Обединетите нации, која има 184 земји-членки. Заедно со останатиот дел од развојната заедница, Светска банка ги фокусира своите напори на остварување на милениумските развојни цели, договорени од членките на Обединетите нации во 2000 година и насочени кон одржливо намалување на сиромаштијата.

Светска банка е во сопственост на своите 184 земји членки кои истовремено се акционери во истата. Бројот на акции што може да ги има една земја се во зависност од големината на сопствената економија. Владите коишто се акционери во Светска банка ги застапува Одборот на гувернери, како главен креатор на политиките, кој делегира специфични задачи на сите извршни директори на банката.

Република Македонија се приклучи кон Светската банка во 1994 година и престана да се квалификува за Меѓународна финансиска помош во 2003 година. Оттогаш, Светската банка обезбедила повеќе од 1,2 милијарди долари, во вид на заеми и грантови, како поддршка на преминот на земјата во пазарна економија и на нејзините напори за градење ефективни институции, подобрување на образованието, при подобрување на деловното опкружување, социјалната заштита, и пензиите, градење и рехабилитација на основната транспортна и енергетска инфраструктура, и зачувување на природното и културното наследство.

Стратегијата за партнерство со земјата помеѓу Светска банка и Република Македонија за фискалните години 2011 – 2014 заврши и се подготвува нова стратегија за земјата. Целта на тековната стратегија беше да се обезбеди селективна и фокусирана финансиска поддршка и знаење и советодавни услуги како поддршка на побрз и посеопфатен економски раст. Бидејќи идниот раст и развој на Република Македонија зависи во основа од брзината на процесот на пристапување во Европската унија, речиси секоја интервенција во Стратегијата за партнерство со земјата е креирана да помогне во подготовките за членство во Европската унија. Тековната програма се состои од шест заеми и еден грант, во вкупен износ од 299 милиони долари.

5.2. Фонд на револвинг кредити

Револвинг фонд се вид на кредити од Банката за развој при Советот на Европа, кои се наменети за креирање на нови работни места во мали и средни претпријатија од областа на кожната, текстилната и прехранбената индустрија.

Кредитите од Револвинг фондот може да се одобруваат за финансирање на проекти од областа на екологија, енергетиката, заштеда на енергија и обновливи извори на енергија, набавка или изградба на постојани средства и обртни средства. Како корисници на кредити од Револвинг фондот можат да бидат мали и средни трговски друштва од Република Македонија и претпријатија кои се со над 51% во приватна сопственост.

Овој вид на кредит е гарантиран, бидејќи банката се обврзува со потпишувањето на договорот за револвинг кредит, дека ќе ви обезбеди парични средства на располагање, без разлика дали Вие имате или немате парични средства на сметката. Банката и клиентот се договараат за максималниот износ на кредитот, овој износ може да се искористи во определен временски период. Претпријатието позајмува кога има потреба, и тоа толку пари колку што му се потребни, а притоа воопшто не мора да го искористи целиот одобрен кредит. Кога должникот ќе оствари приходи од продажбата, тој враќа само дел од кредитот, којшто автоматски се продолжува и во следниот период. На пример, ако максималниот износ на кредитот изнесува 10 милиони денари, а должникот отплатил 3 милиони, кредитот веднаш се обновува до максималниот износ, т.е. на долж-

никот повторно му се нуди можност да позајми 10 милиони денари. Обновливите кредити се многу флексибилна форма на кредитирање, зашто претпријатијата имаат слобода не само при нивното користење, туку и при нивната отплата.

5.3. Програми на европската банка за обнова и развој

Европската банка за обнова и развој (ЕБОР) е основана во 1991 година со седиште во Лондон. Нејзина цел е финансирање структурни проекти во поранешните социјалистички земји од Централна и Источна Европа, притоа поддржувајќи ги во нивната транзиција кон пазарната економија и во изградбата на демократски општества.

Периодов, Европската банка за обнова и развој се смета за еден од најголемите инвеститори во регионот кој привлекува големи странски директни инвестиции како резултат на своето финансирање. Банката поседува 64 земји - членки, меѓу кои и Република Македонија и две меѓу владини институции. Капиталот на Банката е обезбеден од нејзините земји - членки. Сепак и покрај фактот што земјите - членки се јавуваат како акционери, Европската банка за обнова и развој покрај во јавниот сектор, инвестира и во приватниот сектор.

Финансирањето проекти е основната дејност на Европската банка. Банката обезбедува финансирање со заеми и акционерски капитал, гаранции, лизинг, поддршка на трговија а, исто така, го финансира професионалниот развој преку програми за поддршка. Конкретните решенијата се креираат според потребите на клиентот и на проектот, како и според специфичната состојба во земјата, регионот и секторот.

Досега, Европската банка за обнова и развој има доделено повеќе од 22,7 милијарди евра за проекти во приватниот и во државниот сектор. Европската банка за обнова и развој обезбедува финансирање за банките, индустриите и бизнисите, односно финансирање на нови инвестиции и на инвестиции во веќе постоечки компании. Европската банка за обнова и развој работи со претпријатија кои се во државна сопственост, односно ја помага нивната приватизација, реструктурирање и подобрување на услугите на општините.

Европската банка за обнова и развој се сретнува во Република Македонија уште од 1993 година и е еден од најголемите инвеститори во Република Македонија. Соработката на Европската банка за обнова и развој со Република Македонија се одвива во рамки на приоритетните сектори и цели утврдени во Стратегијата на Европската банка за обнова и развој за Република Македонија 2013-2016 година, која Одборот на Директори на Европската банка за обнова и развој ја има одобрено на 01.05.2013 година. Во Стратегијата фокусот е ставен на следните 3 области:

- Зајакнување на конкурентноста и олеснување на влезот на приватни инвестиции во општинскиот (municipal) и корпоративниот сектор;
- Промовирање на енергетска ефикасност и искористување на обновливи извори на енергија; и
- Унапредување на регионалната интеграција.

Заклучно со март 2014 година, Банката има одобрено проекти во јавниот сектор во Република Македонија во вкупен износ од 527 милиони евра.³⁹

5.4. Програми на европската инвестициона банка

Европската инвестициона банка (ЕИБ) е непрофитна финансиска институција на Европската Унија. Нејзиното седиште е во Луксембург и е формирана во 1958 година со Римскиот договор. Основна задача на Европската инвестициона банка е да придонесе кон интеграција, балансиран развој и социјална и економска кохезија на земјите членки на Европската Унија. Нејзината мисија е унапредување на политичките и развојните цели на Европската Унија преку обезбедување на долгорочно финансирање на специфични проекти за капитални инвестиции.

³⁹ www.sep.gov.mk

Како институција на Европската унија, Европската инвестициона банка ги поддржува нејзините политики преку финансирање на стабилни јавни и приватни инвестиции. Членки на Европската инвестициона банка се земјите членки на Европската Унија, додека нејзините раководни органи се Одборот на Губернери, Одборот на Директори, Управниот одбор и Ревизорскиот одбор.

Почнувајќи уште од 1963 година, Европската инвестициона банка во согласност со европската политика за соработка и помош во развојот освен на земјите членки одобрува заеми и на земји, кои не се членки на Европската Унија. Па така, доделувањето на заеми на земји кои не се членки на Европската Унија е базирано на надворешната соработка на Европската Унија и на развојните политики. Европската заедница и доделува на Европската инвестициона банка гаранција за претрпени загуби, кои би можеле да произлезат од заемите или гаранциите доделени за проекти надвор од Европската заедница, со цел стимулирање на активностите на Европската инвестициона банка надвор од границите на Европската Унија, особено во земјите кои сакаат да станат полноправни членки на Европската Унија, без притоа да се наруши кредитниот рејтинг на Европската инвестициона банка.

Европската инвестициона банка за прв пат започна да и доделува заеми на Република Македонија со потпишувањето на Протоколот 3 за финансиска соработка на Спогодбата за соработка меѓу Република Македонија и Европската заедница во 1997 година, како суверен заемопримач. Односно, Европската инвестициона банка и додели на Република Македонија 150 милиони евра во форма на кредити за финансирање на свои проекти.

Соработката беше зајакната во април 2008 година со потпишување на Рамковната спогодба со Европската инвестициона банка за регулирање на активностите на Европската инвестициона банка во Република Македонија со која се отворија нови можности за реализација на проекти од области кои се посебно значајни за Република Македонија.

На Република Македонија во 2013 година и се доделени 100 милиони евра за поддршка и развој на малите и средни претпријатија. Од 1998 година до денес, Европската инвестициона банка има одобрено проекти во Република Македонија со вкупен износ од 640 милиони евра.⁴⁰

⁴⁰ www.eib.org

5.5. Билатерални програми

Многу земји и пружат поддршка на Република Македонија преку реализација на различни билатерални програми во развивање на приватниот сектор и секторот на мали и средни претпријатија. Преку овие програми дополнително се зајакнува односот на Република Македонија со донаторската заедница и се овозможува директен трансфер на знаења и вештини како и помош во финансирањето на малите и средни претпријатија. Во Република Македонија досега се реализирани две билатерални програми и тоа Норвешката програма за билатерална проектна соработка и ОРИО програмата.

Владата на Република Македонија и Владата на Кралството Норвешка, преку Секретаријатот за европски прашања и Министерството за надворешни работи на Кралството Норвешка започнаа соработка преку Годишна програма за билатерална проектна соработка со потпишување на Меморандум за разбирање на 06 јули 2004 година.

Годишните износи на помошта варираат и зависат од годишниот буџет на Норвешка. Годишниот износ на средства во последниот тригодишен период се движи во рамки на 25 – 35 милиони круни (3,5 – 4,5 милиони евра)

Целта на Норвешката билатерална помош е поддршка на интеграцијата на Македонија во евроатланските структури. Спроведувањето на Рамковниот договор од Охрид претставува важен предуслов за поширокиот процес на интеграција. Акцентот се става на напорите на Македонија за исполнување на критериумите за членство во Европската Унија и спроведување на Спогодбата за стабилизација и асоцијација преку зајакнување на демократските институции, владеење на правото, човековите права, како и поттикнувањето одржлив економски и социјален развој.

Исто така, помошта ќе придонесе за развивање поцврсти врски и односи помеѓу институциите и организациите од Македонија и од Норвешка.

Во рамки на редовните циклуси на програмирање утврдени се следните приоритетни области на соработка:

- Добро владеење (преку поддршка на проекти за обуки и градење на капацитети за имплементација на НПАА)
- Одржлив развој (преку приоритетни области како енергија, животна средина, вработување и образование)

Секретаријатот за европски прашања, како институција задолжена за координација на странската помош во Владата на Република Македонија, ги повикува сите заинтересирани субјекти, независно дали државни или јавни институции да достават свои идеи, концепти и предлог-проекти, што би можеле да се реализираат во рамки на програмата.

Критериуми за селекција на проектните идеи (наведени во Програмските процедури за проектна соработка со Кралство Норвешка) се следните:

- Придонес кон стратешките приоритети на Владата на Република Македонија и приоритетите на програмата
 - Релевантност кон НПАА
 - Комплементарност/преклопување со проектни активности финансирани од други извори
 - Зрелост
 - Национално ко-финансирање
 - Одржливост и независност на резултатите од идно финансирање
 - Меѓусекторска соработка
 - Партнерство со други национални и/или меѓународни организации

Проектните предлози што ќе бидат утврдени од страна на Владата на Република Македонија како поширок приоритет, ќе бидат претставени на Министерство за надворешни работи на Кралство на редовен годишен програмски состанок за прелиминарна согласност и понатамошно развивање.

ОРИО програмата претставува билатерален трговски и инвестиционен инструмент наменет за финансирање на јавни инфраструктурни проекти во земјите во развој, кои се развиваат и реализираат преку партнерска соработка помеѓу Владата на земјата корисник и меѓународната бизнис заедница. Финансиската помош предвидена преку ОРИО е достапна за користење и за единици-

те на локалната самоуправа, но единствено во соработка и со поддршка од ресорно министерство, при што апликацијата за предвидениот проект се поднесува од страна на соодветното министерство.

Проектите кои се спроведуваат преку ОРИО програмата се финансирани преку Министерството за надворешни работи на Кралството Холандија, додека за имплементацијата на истите е задолжена Холандската агенција за меѓународна соработка. Вкупниот буџет за ОРИО програмата на годишно ниво изнесува околу 180 милиони евра, наменети за финансирање на проекти во 50-ина земји во развој, вклучувајќи ја и Република Македонија.

Програмата овозможува поддршка на сите фази од проектниот циклус, при што се предвидува финансирање на околу 50% од буџетот неопходен за фазата на развој на проектот и околу 35% од буџетот неопходен во оперативната фаза, фазата на имплементација и трошоци за функционирање и одржување на системите во рок до 10 години. Согласно утврдените правила и принципи за користење на ОРИО, вкупната буџетска рамка по проект не треба да изнесува помалку од 2 милиони евра, односно не повеќе од 60 милиони евра.

5.5.1. Кредитни линии со влади на одделни земји

Преку разните мерки за подобрување на деловното окружување и перцепцијата за ризичноста на секторот на мали и средни претпријатија се создава амбиент за поинтензивно користењето на постојните финансиски извори. Тоа ќе резултира со повлекување на околу 15 милиони евра, по основ на кредити од склучени мултилатерални и билатерални договори со меѓународни финансиски организации и влади на други држави. Постојната структурата на расположивите кредитни линии во земјата е следната:

- Стоковна кредитна линија од Република Италија за набавка на машини, опрема и технологија од италијанско производство во износ од 10 милиони Евра, наменети за проекти со кои се обезбедува ново производство, модернизација, заокружување на технолошкиот процес и отстранување на тесни грла во преработувачката индустрија, градежништвото, хотелите и рестораните и превозот на стоки во друмскиот сообраќај.

- Програма за кредитирање на развојот на мали и средни претпријатија од страна на Кредитната банка за обнова на Германија (КфЊ), во висина од 3,2 милиони евра, наменети за модернизација и проширување на постоечките приватни мали и средни претпријатија и основање на нови.

- Германско-македонски фонд за кредитирање на повратници од Германија, во износ од 9,8 милиони евра, наменети за мали и средни претпријатија од произведен, услужен, градежен или аграрен сектор.

- Програма за кредитирање на мали бизниси (микро и мали кредити), во висина од 5,7 милиони евра.

- Ревољвинг фонд од Банката за развој при Советот на Европа (ЦЕБ), наменета за креирање на нови работни места во мали и средни претпријатија од областа на текстилната, кожната и прехранбената индустрија.

- АПЕКС глобален заем од Европската инвестициона банка, во висина од 17,7 милиони Евра, за мали и средни претпријатија од сите дејности.

- Кредит за поддршка на развојот на мали и средни претпријатија од Владата на Холандија, во висина од 4 милиони евра, наменети за поддршка на микро и мали претпријатија и индивидуални земјоделци.

- Кредитна програма за мали претпријатија од ФАРЕ, наменета за купување на машини и опрема и долгорочно финансирање на нови проекти.

Покрај обезбедените средства од меѓународни финансиски институции, за поддршка на развојот на малите и средни претпријатија предвидени се и кредитни линии од домашни извори, што се реализираат преку Македонската банка за поддршка на развојот.

Дополнителен импулс за малите претпријатија и особено за почетните бизниси, ќе претставува и поддршката од Банката за микрофинансирање, формирана од страна на ЕБРД, ИФЦ и КфЊ, која ќе биде специјализирана за финансирање на претприемачките иницијативи.

Од посебно значење ќе биде и конституирањето на мешовитиот македонско - италијански комитет на претприемачи, чија основна задача ќе биде промовирање и интензивирање на економските, финансиските и инвестициските врски меѓу двете земји.

Во Македонија постојат и голем број претставништва од странски агенции, со основна цел поттикнување и развој на малите и средни претпријатија, како:

- ICE – Италијанска канцеларија за трговска промоција на македонските и италијанските производи. Покрај тоа, оваа канцеларија нуди помош при организирање саеми, остварување контакти и средби меѓу деловните субјекти и слично;
- SIPPO – канцеларија на Швајцарската амбасада, чија главна цел е промоција на македонските производи во Швајцарија и другите земји од Европската Унија;
- SINTEF Македонија – канцеларија за норвешко-македонска стопанска соработка;
- DIXK– Германска стопанска комора за меѓународна соработка;
- MCA – USAID – проект за подобрување на конкурентноста на македонските деловни субјекти на домашниот и странскиот пазар и сл.

5.6. Рамковна програма на Европската унија за конкурентност и иновации

Рамковната програма за конкурентност и иновации е пред сè насочена кон малите и средните претпријатија. Со неа се поддржуваат иновативните активности, се обезбедуваат услуги за поддршка на деловното работење во регионите и се обезбедува подобар пристап до финансии . Со програмата се подобрува прифаќањето и користењето на информатичките и комуникациските технологии и се помага развојот на информатичкото општество. Во иста насока, се застапува поголемо користење на енергија од обновливи извори и енергетска ефикасност. Рамковната програма за конкурентност и иновации ќе се спроведува од 2007 до 2013 година, со вкупен буџет од 3.621 милиони евра.

Рамковната програма за конкурентност и иновации е поделена во три оперативни програми:

- Програма за претприемништво и иновации (ЕИП)
- Програма за поддршка на политиките за информатичките и комуникациските технологии (ИКТ – ППП)
- Европска програма за обмислено користење на енергијата (ИЕЕ)

Секоја програма има конкретни цели за подобрување на конкурентноста на претпријатијата и на нивната способност за иновирање во дадени области, какви што се информатичките и комуникациските технологии и одржливата енергија. Секој од овие столбови има посебна годишна работна програма со која раководи Европската комисија, со помош од посебни управни комитети кои се составени од претставници на земјите-членки. Во работните програми се наведени сите активности што треба да се спроведат во текот на годината. Овие документи се јавни и се објавуваат на интернет- страницата на трите програми.

Владата на Република Македонија потпиша договор со Европската Комисија за да учествува во Компонентата 1 на Рамковната програма за конкурентност и иновации. Следствено, започнувајќи од 2007 година, локалните фирми може да аплицираат за финансирање од буџетот на Програмата за претприемништво и иновативност кој изнесува 6,3 милијарди евра. Со Програмата за претприемништво и иновативност се поддржуваат иновациите и малите и средни претпријатија, а програмата е насочена кон:

- пристап до финансии за мали и средни претпријатија преку „финансиските инструменти на Рамковната програма за конкурентност и иновации " наменети за малите и средни претпријатија во различни фази на нивниот животен циклус, и поддршка за инвестиции во технолошки развој, иновации и еко-иновации, трансфер на технологии и прекугранично проширување на деловните активности;

- поддршка за подобрување на политиката за иновации: поддршка за транснационално вмрежување на различните чинители во процесите на иновирање и иновативните компании, вклучувајќи ги иницијативите за поставување одредници и размена на најдобрите практики;
- пилот-проекти за еко-иновации и проекти за реплицирање на пазари заради тестирање на иновативни производи, процеси и услуги во реални услови, кои не се целосно пуштени на пазарот поради преостанатите ризици, со цел да се намали влијанието врз животната средина, да се спречи загадувањето или да се постигне поефикасно користење на природните ресурси;
- поддршка на иновации и креирање политики за малите и средни претпријатија преку договори и грантови: Аналитичка работа и активности за подигање на свеста (т.е. конференции и студии) за одредени индустриски сектори, за малите и средни претпријатија или за политиката за иновации се организираат со цел да се информираат и да се поддржат креаторите на политики, како и да се даваат предлози за политики со кои ќе се подобри соработката меѓу земјите-членки на Европската Унија.

5.7. Други програми за поддршка на мали и средни претпријатија

Кога станува збор за програмите на промоција на соработката со странските партнери општо е прифатено мислењето дека нашата земја треба да се вклучува во програмите на Европската Унија. Овие програми се многубројни и се во функција на развој на малите и средни претпријатија со директна финансиска и нефинансиска поддршка, во областа на информирањето и поддршка на деловното работење, како и промоција на соработката и кооперацијата.

Во таа насока Европската повелба за мали претпријатија ги обврзува земјите на Европската Унија да ги задоволат потребите на малите претпријатија во повеќе области, вклучувајќи го и јакнењето на технолошкиот капацитет на малите претпријатија и успешните електронски деловни модели. Во Европската Унија во областа на развојот на партнерството и соработката меѓу земјите членки и пошироко се реализирани повеќе програми и тоа:

- Програмите кои обезбедуваат мрежа на институции за информации и за промоција на соработките како: EURO-INFO центри, BIC мрежата (центар за бизнис информации), BC-NET(Business Cooperation Network) или мрежи за деловна соработка и многу други институции, асоцијации и тела.
- Програми кои обезбедуваат поддршка на конкурентската способност, преку проекти за тренинг и консалтинг како што се EUROMANAGEMENT, EUROMARKETING и други.
- Програми за индустриски технологии и материјали (CRAFT) итн.

Европската Унија има изградено систем на инструменти за спојување на политиката на поддршка на технолошкиот развој и политиката на поддршка на малите и средни претпријатија и во тие рамки е даден приоритет на овој сектор во програмите за истражување на технолошкиот развој. Во таа насока постојат голем број на програми (околу 1.117) за поддршка на иновациите, информатичките технологии и технолошкиот развој на малите и средни претпријатија.

Државата и нејзините политики секогаш ги третираат малите и средни претпријатија со особено внимание, препознавајќи ги специфичните тешкотии со кои тие се соочуваат поради својата големина. За разлика од големите компании, малите и средни претпријатија ја користат државна помош во ризични области - инвестиции, едукација, истражување и развој, заштита на животната средина и така натаму. Тие исто така ги користат бенефициите од неколкуте видови на поддршка наменети за решавање на нивни конкретни потреби - пример, консултантска помош при прв настап на саеми и слично. Програмите кои како државна помош можат да ги користат малите бизниси во Република Македонија се следни:

- Поддршка во областа на енергетиката – овие програми се наменети за малите и средни претпријатија кои се регистрирани како трговски друштва со над 51% приватна сопственост, како и за новоформирани бизниси. Поддршката која малите бизниси ја добиваат за проекти од енергетска ефикасност изнесува над 500.000 US\$, додека пак проектите за обновливи извори на енергија се финансираат со поддршка од 4.000.000 US\$;

- Кредити за инвестиции од посебен кредитен фонд со гарантна шема – малите и средни претпријатија добиваат кредити за набавка на опрема, уредување на деловен простор, регистрирање на фирма, вработување нови лица, обука на кадарот, инвестирање во нови техники и технологии, во износ од 10.000 до 300.000 евра;
- Кредит за инвестиции од МБПР – цел на мерката е да се поддржат потребите од тековни инвестиции на фирмите. Износот на средствата кои фирмите го добиваат како поддршка е од 10.000 – 500.000 евра, и истите треба да бидат вратени во период од 11 години, со грејс период од 1 година во рамките на кредитните линии кои малите бизниси можат да ги добијат од страна на МБПР се и *кредите за трајни обртни средства*, со кои се поддржува тековното работење на фирмите. Финансиската поддршка на оваа кредитна линија изнесува од 30.000 до 300.000 евра;
- Кредити за инвестиции од ИКП – револвинг – служи за поддршка на програми за инвестициски зафати на фирмите. Поддршката која фирмите ја добиваат изнесува од 50.000 - 400.000 евра.
- Кредити од ЕИБ – основна цел на програмата е да се помогне во реализирањето на проектите на фирмите за инвестиции во одредени области. Кредитната поддршка што ја добиваат фирмата изнесува 6.000.000 евра, но истата може да биде и трошоци за: економија базирана на знаење, енергетика, индустрија, туризам, здравство, образование и наука.
- Кредити за поддршка на извозот – целта на оваа програма е да го олесни извозот од страна на фирмите во Република Македонија. Финансиската поддршката кој корисниците ја добиваат може да биде во вид на: кредит до 85% од вредноста на извозот; 15.000 евра, или доколу се аплицира преку комерцијалните банки- учесници 2.000.000 евра или преку МБПР 1.000.000 евра.

5.7.1. Учество на Република Македонија во други програми за поддршка на мали и средни претпријатија

Во Република Македонија пак беа активни следните проекти⁴¹:

- Проектот- Европартнеријат, што претставува можност за поврзување и соработка на стопанствата од земјите во транзиција и земјите на Европската Унија преку одржување на саемски манифестации.

⁴¹ www.gtztechno.com.mk/DOKUMENTACIJA/publications/Informacija%20za%20TT%20proekti.doc

- Проектот на Европската Унија за меѓугранична соработка со Република Грција односно Проектот за развој на еврорегиони.
- Проектот на Европската Унија за меѓугранична соработка со Република Грција и со Република Албанија односно Проект за развој на еврорегион во тој дел на Балканот.

Исто така во рамките на техничката соработка помеѓу владите на Република Македонија и Сојузна Република Германија во склопот на активностите на Проектот на Германското друштво за техничка соработка на трансфер на технологија успешно беше реализирана Програма за поддршка на проекти од трансфер на технологија во мали и средни претпријатија, со активно учество на научно- истражувачките институции во Република Македонија.

Во рамките на Програмата беа реализирани повеќе од 30 проекти од трансфер на технологија во преку педесет мали и средни претпријатија, со вкупен буџет на проектите од 800.000 евра.

Значајно е да се истакне дека во реализацијата на Програмата активно беа вклучени четири Центри за трансфер на технологија, чие формирање како посебни правни лица (од Машинскиот, Електротехничкиот и на Земјоделскиот факултет во Скопје, како и од Општината и Техничкиот факултет во Битола) и функционирање е поддржано од Проектот за трансфер на технологија.

Во успешната реализација на проектите од трансфер на технологија во малите и средни претпријатија активно беа вклучени: Центрите за трансфер на технологија -како олеснувачи во трансферот на технологија и советодавачи, научно -истражувачките институции -како извор на знаење, малите и средни претпријатија (производни претпријатија од машинската индустрија, електротехничката индустрија, издавачката дејност и печатењето, земјоделството, информатичко- комуникациска дејност, прехранбената дејност), како партнери во реализација и корисници на резултатите од проектите, и Проектот за трансфер на технологија, како носител на идејните решенија за реализација на Програмата, идентификација на претпријатијата и технолошките проблеми, експертска поддршка во сите процедури сврзани со реализација на Програмата.

Резултатите од реализираните проекти се однесуваат на: воведување нови технологии, создавање иновативни производи, подобрување на постоечките технологии (модернизација на технолошкиот процес), обука и специјализација. Зајакнувањето на технолошките капацитети може да донесе само придобивки кај нив. Како една од најважните придобивки се смета зголемувањето на ефикасноста и ефективноста на малите и средни претпријатија, намалувањето на трошоците, зголемувањето на квалитетот на производите и така натаму. Во Република Македонија, постојат повеќе проекти кои работат за промоција и зајакнување на трансферот на технологија. Во рамките на Министерството за образование и наука, постои Одделение за поддршка на технолошкиот развој и техничка култура, кое во рамките на своите активности доделува финансиски средства за поддршка на развојно -истражувачки активности, поттикнување на иновациското творештво и развој на технолошката инфраструктура на малите и средни претпријатија. Оваа одделение реализира континуирани активности за поддршка на развојот на малите и средни претпријатија во функција на зголемување на продуктивноста, намалување на невработеноста, развој на нови производи и технологии, заштеда на сировини и енергија, унапредување на животната средина и воопшто подобрување на квалитетот на живеење. Исто така и Министерството за Економија во рамките на програмата за промоција на малите и средни претпријатија, покрива дел од трошоците за учество на претпријатијата на саеми во државата и надвор од неа. Кога станува збор пак за донаторските проекти и канцеларии кои работат во оваа област карактеристични се следниве:

- СИНТЕФ Македонија (Канцеларија за норвешко -македонска стопанска соработка) која во областа на зајакнувањето на трансферот на технологија придонесува преку воспоставување соработка помеѓу македонските универзитети и Норвешкиот универзитет за технологија и наука (NTNU), со можност студенти од Македонија да престојуваат на NTNU или на некои од истражувачките институции на СИНТЕФ Норвешка. Целта на проектот е врз основа на барање на македонска фирма за одредена технологија која не е достапна во РМ, да се одбере постдипломец или докторант кој ќе биде испратен во Норвешка таа техноло-

гија да ја совлада и понатаму да ја имплементира во македонското претпријатие кое го иницирало барањето. Искуството покажува дека на македонските фирми им е потребна помош во пристапот на странските пазари и соработка со странските пазари. Типот на соработка не е условен, односно може да станува збор за увозни зделки, заеднички вложувања, заеднички настап на трети пазари(партнерства на меѓународни тендери) итн.

- ИЦЕ – Италијанска канцеларија за трговска промоција. Покрај промоција на македонските и италијанските производи во двете земји, оваа канцеларија врши Matchmaking на мали и средни претпријатија од двете земји, организирање на саеми, остварување на контакти и средби помеѓу претпријатијата итн.
- СИППО – Канцеларија на Швајцарската амбасада чија главна цел е промоција на македонските производи во Швајцарија и други земји на ЕУ.
- МЦА-УСАИД – Целта на Проектот за конкурентност на Македонија е да им помогне на македонските претпријатија да обликуваат визија и акции што ќе резултираат со нивна поголема конкурентност на домашниот, регионалниот и меѓународниот пазар. Овој проект работи со македонските претпријатија од сите големини и им помага да создадат и пласираат комплексни производи и услуги. Преку овој проект беа креирани пет кластери (за туризам, за ИТ, за јагнешко и сирење, за вино и за текстил).
- ДИХК – Германска стопанска комора за меѓународна соработка: Проект на Германската стопанска комора чија цел е остварување на што поголема соработка помеѓу македонските и германските претпријатија, организирање саеми итн.

Покрај финансиските средства кои се потребни за реализација на овие програми, потребна е и експертиза од други земји, како и време потребно за реализација на програмите. Република Македонија мора да се стреми кон продолжување на активностите за поддршка на малите и средни претпријатија и во наредниот период. Основна цел на таа поддршка мора да биде подготовка на малите и средни претпријатија да бидат поконкурентни и посpremни за влегување во Европската Унија. Сите активности треба да бидат насочени кон создавање на поатрактивно деловно опкружување, промоција на претприемачката култура и креирање на поволно опкружување за малите и средни претпријатија.

6. Заклучоци и дискусија

Од досега изложеното, може да се истакне дека за една национална економија од огромното значење се малите и средни претпријатија. Причина за ова е фактот што тие претставуваат релевантни генератори на нови работни места, извор на иновации, притоа правејќи ги малите компании конкурентни на големите компании и главен двигател на економскиот раст на земјата.

Малите и средни претпријатија претставуваат најефикасен сегмент во речиси сите земји во светот. Нивната улога има посебно значење во земјите во транзиција и земјите во развој кои што се наоѓаат пред големи предизвици во поглед на решавањето на проблемите со големата невработеност и нееднаквата дистрибуција на профитот. Како стабилен извор за креирање нови работни места малите и средни бизниси остваруваат важна социјална функција, затоа што вршат апсорпција на вишокот на работна сила, настанат во процесот на транзиција и трансформација на државните и општествените претпријатија. Малите и средни претпријатија се предмет на постојано учење и истражување, па токму поради тоа тие се основни двигатели за постигнување забрзан економски раст, односно тие се места кои создаваат можности за зголемување на вработеноста и конкурентноста на секоја земја.

Постојаното зголемување на бројот на мали и средни бизниси во светската економија е резултат на нивната способност за брз, флексибилен и прилагодлив начин на приспособување на новите случувања на пазарот и промените на вкусовите и потребите на потрошувачите. Од тој аспект се потенцира улогата и значењето на малите претпријатија за нормален раст и развој на сите национални економии. Државата во градењето на својата фискална и монетарна политика секогаш во преден план ги става токму малите претпријатија на тој начин што креира и создава поволни услови за работа, раст и развој на истите.

Малите претпријатија се директни создавачи на нови работни места, а со тоа влијаат врз зголемување на вработеноста, тие го одржуваат или зголемуваат нивото на бруто домашниот производ, а имаат слабо влијание врз разнишувањето на економско политичкиот систем на државата. Само отпочнувањето и формирањето на бизнис не е гаранција за одржлив раст и развој, државата ка-

ко покрај сите напори и програми за поддршка на бизнисите не е клучен фактор за успех, потребно е претприемачот како основна алка од синџирот на опстанок да презема соодветни капитални активности. Колку ќе бидат реални овие активности ќе зависи од нивото на финансиски капитал со кој располага претпријатието. Успехот не е да се основа сопствен бизнис кој во период од пет години успешно ќе функционира на пазарот, ниту пак да се воведат нов производ кој ќе не направи препознатливи на пазарот еднаш за секогаш, успехот е постојано да се менува и надополнува знаењето кое ќе не направи моќни и спремни за промените кои во последните години имаат тек на фуриозно и циклонско движење.

На сопствениците на малите и средни претпријатија денес им стојат на располагање различни извори за финансирање, но најтешка одлука за нив е како да се избере вистинскиот извор и начинот на финансирање што најдобро му одговара на бизнисот, односно оној што ќе понуди најдобри услови, и ќе генерира најниски трошоци. Факторите што влијаат врз одлуката на бизнисите при изборот на изворите за финансирање се следниве:

- тековните услови на пазарот на капитал;
- височината на ризикот од вложување во одделен инвестициски проект;
- степенот на задолженост на деловниот субјект;
- степенот на развој и перспективите за одржлив развој на бизнисот;
- височината на каматната стапка во националната економија и
- очекувањата на деловните луѓе.

Финансиите се основа за добро функционирање на секое претпријатие. Без финансии нема да може да функционира бизнисот, односно да се обезбеди нормално работење и постојан раст. Добрите претприемачи по правило се полни со идеи и акции кои ги следат тие идеи, но секогаш имаат недостаток на доволно финансиски средства. Иако најчесто користени методи на почетно финансирање на малите претпријатија се комерцијалните кредитни линии што ги нудат банките или други специјализирани организации, со малку повеќе труд и истражување можат да се пронајдат и други форми за поддршка и развој кои на

различни начини можат да пружат како финансиска, така и нефинансиска помош во форма на консултации, деловни услуги, обуки, менторства или стручни советувања во започнувањето со деловно работење. Еден од критичните елементи за успех на малите претпријатија претставува заштедата на финансиски средства. Многу е тешко, а во одредени дејности на работење на малите бизниси и речиси невозможно нивото на заштеда или придобивка на капитал да достигне високо ниво на приход. Самиот процес на финансирање и финансиска поддршка е различен во зависност од дејноста, почетниот капитал, бројот на вработени, видот на бизнисот и фазата на развој во кој се наоѓа истиот.

Поддршката која малите претпријатија ја добиваат во форма на финансиски кредити од банките има многу голема важност во одржувањето на нивната финансиска стабилност. Во основа банките се најголемиот извор на дополнителен финансиски капитал кој им е потребен на компаниите, тие во рамките на своите кредитни линии креираат соодветни услови за финансирање на малите бизниси на неколку нивоа, односно во својата лепеза на услуги нудат различни наменски или ненаменски кредити за финансирање на мали бизниси. Карактеристично за банкарскиот сектор во Република Македонија е тоа што кредитните линии наменети за финансирање на мали претпријатија имаат краткорочен карактер, мал финансиски капитал и релативно високи каматни стапки. Во најголем дел од понудите функционираат хипотекарните кредити кои се едни од најнеповолни за кредитобарателите на старт-ап бизниси кои и немаат изразито високо ниво на почетни инвестиции и материјални средства. Банкарскиот сектор врз малите претпријатија гледа со одредена доза на скептицизам, сметаат дека малите претпријатија се ранлива и лесно кршлива гранка во економијата и нивниот опстанок на пазарот не е доволно и сигурно гарантиран. Од тој аспект истите имаат високи барања за гаранција на капиталот кој се позајмува и во многу случаи малите претпријатија се одбиени во процесот на обезбедување на дополнителен финансиски капитал кој е неопходен за натамошен раст и развој на бизнисот.

Во основа сопствениците на мали бизниси подигнуваат лични физички кредити, чии средства ги вложуваат во бизнисот водени од фактот дека не е возможно да ја добијат потребната финансиска поддршка. Потребите за финансиски капитал се најпотребни во фазата за надградба на бизнисот, односно во

натамошен раст и развој на бизнисот. Најчести извори на финансирање при отпочнување со работа се сопствените средства, кредити, а последните пет години се користат и кредитите за самовработување потпомогнати од државата. Соочувајќи се со моментот на слаба финансиска поддршка голем број на мали бизниси го доживуваат својот неуспех, губат пазарна моќ, влегуваат во долгови и стануваат не ликвидни субјекти во економскиот систем.

Финансирањето претставува користење и манипулација со парите. Обезбедувањето пари за започнување бизнис претставува еден вид финансирање. Овие пари се нарекуваат капитал за започнување бизнис бидејќи тоа е првичниот капитал со кој располага новоотвореното претпријатие. Вообичаени облици на финансирање се самофинансирање, финансирање со заеднички вложувања, кредитирање и специфични облици на финансирање.

Финансирањето на малите и средни бизниси е сложен процес, но тој е неопходен за нивното основање, одржување и натамошно успешно функционирање. Еден од најголемите лимити во работењето на малите и средни бизниси е токму недостигот на финансиски средства. Во различни фази од развој на овие претпријатија, претприемачите можат да користат различни начини за финансирање на нивните бизниси. Иако сопствените извори на средства се најевтиниот избор, сепак тие се недоволни за континуирано и непречено работење. Финансирањето на малите и средни претпријатија во различните фази од нивниот развој се наметнува како едно од најзначајните прашања поврзани со претприемаштвото, особено ако се има предвид фактот дека малите бизниси се многу поризични за новите потенцијални инвеститори.

Можноста за користење одделни извори за финансирање се менува во зависност од фазата на развој на деловниот субјект, потоа од потенцијалот за негов раст, и од аверзијата на менаџментот кон ризикот. Во почетокот на животниот век на деловниот субјект му стојат на располагање мал број извори за финансирање на неговото работење, но со натамошниот раст се исцрпуваат интерните финансиски можности, а се зголемуваат потребите за користење надворешниот капитал. Претпријатието стекнува поголема доверба на пазарот, па затоа и финансирањето е полесно. Компаниите со мал потенцијал за раст има-

ат на располагање ограничен број извори за финансирање на нивното работење, а оние коишто имаат висок потенцијал за раст, најчесто, ги користат кредитите на комерцијалните банки.

Постојат повеќе начини на финансирање на малите бизниси и истото може да се обезбеди од следниве извори: Лични финансии - финансии кои ќе ги обезбедува самиот претприемач, од своја сопствена заштеда . Финансии како позајмици од семејството и пријателите - ова е втора опција на бесплатни финансии, бесплатни бидејќи нема камата на тие позајмици. Владини организации за развој на малите бизниси - ова се институции кои се формираат од страна на државата и кои имаат за цел да го поттикнат развојот на претприемништвото. Банкарски кредити - ова се краткорочни кредити кои служат само за да го подобрат финансирањето на бизнисот. Старт-ап бизнисите многу потешко доаѓаат до овие средства како правни лица. Но, затоа претприемачот може да ја искористи можноста за добивање на средства како физичко лице. Ризичен капитал (Venture Capital), Здружување на средства со партнери, Бизнис ангели, Штедилници и Лизингот претстават попопуларен начин за финансирање на малите бизниси. Ова всушност претставува изнајмување на опрема за работа која на подолг рок се плаќа наемнина и одредена каматна стапка на компанијата која го нуди лизингот.

Финансиите како фактор на одржлив развој на бизнисот во основа се и еден од најголемите проблеми со кои се соочуваат новите бизниси. Во основа проблемот кај малите бизниси се појавува на различни нивоа во работењето, најпрво е: проценката за нивото на капитал кој е потребен да се обезбеди за отпочнување со работа, па следува обезбедувањето на почетен капитал, а понатаму самото работење носи одредени издатоци и трошоци. Во натамошните нивоа на раст на бизнисот следи обезбедувањето на дополнителен капитал за кој е потребно многу докажување, голем дел од банките не се пријателски расположени кон новонастанатите мали бизниси, во голем број на филијали владее страв од неуспех на овие бизниси и кредитирањето на истите се одвива во значително отежнати услови со доста високи каматни стапки и хипотеки.

Инвеститорите и банките честопати се воздржуваат од финансирање на новоформираните деловни субјекти и мали бизниси, главно поради нагласеното присуство на ризикот. Во исто време, пак компаниите недоволно ги разбираат

стравувањата на банките, а тоа доаѓањето до потребната финансиска помош го прави уште потешко. Многу е корисно отстрана да се посматра теоретскиот животен циклус на зачнувањето, развојот и зрелоста на определен бизнис. Тоа помага да се разбере како и кога најразличните форми на финансирање и најразличните финансиски институции влегуваат во игра

Малите и средни бизниси се соочуваат со низа проблеми при обезбедувањето соодветни извори за финансирање. Во Република Македонија најчесто користени извори за финансирање се банкарските кредити. Вкупниот износ на кредити одобрени од страна на банките и штедилниците на претпријатијата во денари на 31.01.2015 година изнесувал 198, 286 милиони денари. Покрај банкарскиот кредит се користат и финансискиот лизинг, факторингот, микрокредитирањето како и финансирањето по пат на финансиски пазар.

Владата на Република Македонија има воведено голем број мерки и програми за поддршка на малите и средни претпријатија. Користи заеми од Светска банка, Европската банка за обнова и развој, Европската инвестициона банка, голем број Билатерални програми, како и кредити од влади на други земји. Министерствата исто така одделуваат средства од своите буџети за финансиска поддршка на овие претпријатија.

Покрај финансиските средства кои се потребни за реализација на овие програми, потребни се и експерти од други земји, како и време потребно за реализација на програмите. Република Македонија мора да продолжи со активностите за поддршка на малите и средни бизниси и во наредниот период. Основна цел на таа поддршка мора да биде подготовка на малите и средни бизниси да бидат поконкурентни и посpremни за влегување во Европската Унија. Сите активности треба да бидат насочени кон создавање на поатрактивно деловно опкружување, креирање на поволно опкружување за малите и средни претпријатија и промоција на претприемачката култура.

Генерален заклучок е дека финансиската поддршка за развојот на малите и средни бизниси недоволно е искористена. Причините за таквата состојба се што различните чинители, различно ги експлицираат. Имено, сопствениците на мали и средни бизниси истакнуваат дека критериумите за добивање кредит се заострени, а истовремено каматните стапки се релативно високи, додека, пак, банките истакнуваат дека постои слаб интерес кај малите и средни бизниси за

задолжување, т.е. нема доволно профитабилни проекти од бонитетни компании што би можеле да бидат финансирани. За жал, кај нас, сè уште не е доволно развиен пазарот за алтернативните финансиски инструменти (лизинг, емисија на хартии од вредност, факторинг и заеднички, ризичен капитал). Исто така ниту пак доволно е развиена свеста кај претприемачите за предностите од користењето на овие инструменти во финансирањето на својот бизнис.

Ако во светот е пракса малите и средни бизниси во star up фазите да се финансираат со бизнис ангели, или во почетните развојни фази со ризико-капитал, а во развојните фази со емисија на хартии на вредност, тогаш не може да се каже дека тоа е случај и со Република Македонија. Имено, овие извори вообичаено се во почетната фаза од нивната имплементација, а некои воопшто не се применуваат.

Идниот развој на финансиската поддршка на малите и средни претпријатија во Република Македонија треба да биде насочен кон:

- развој на целокупниот финансиски систем, и пред сè, пазарот на капитал, односно неговите форми наменети за мали и средни претпријатија;
- поголема информираност на сопствениците на малите и средни претпријатија за можностите и изворите за финансирање на нивните бизниси и користење на претпристапните фондови од Европската Унија;
- развивање на системот за осигурување на кредитите за да не се потпира обезбедувањето само врз хипотекарна основа;
- полиберална кредитна политика на банките;
- поголема информираност на сопствениците на малите и средни претпријатија за суштината и
- значењето на нивните финансиски извештаи, како значајна квалитативна содржина врз основа на којашто банките ја носат одлуката за финансирање.

7. Користена литература

1. Фотов Р.,(2006): Менаџмент на мал бизнис, Европски универзитет, Скопје, 2006
2. Шуклев – Дракулевски, Стратегиски менаџмент – (2001) Економски факултет, Скопје
3. Таки Фити и Верица Хаџи Василева Марковска (1999): Претприемништво, Економски факултет, Скопје, 1999
4. Хил, Ч. (2010). *Меѓународен бизнис-натпреварување на глобалниот пазар*. Скопје: Магор.
5. <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Investment>
6. Несторовски Методија – „Економија на инвестиции“ Економски Факултет Скопје, 2000 година од Несторовски Методија
7. Hans Peter Cameman – „Голем успех на мало претпријатие“
8. Global Financial Management, Valuation of Cash Flows, Investment Decisions and Capital Budgeting, Copyright 1999 by Alon Brav, Campbell R. Harvey, Stephen Gray and Ernst Maug.
9. Capital Budgeting Financial Appraisal of Investment Projects_ebook, Don Danayanda, Richard Irons, Steve Harrison, John Herbohn, Patrick Rowland – Cambridge. Published by the press syndicate of the university of Cambridge, United Kingdom, year: 2002
10. Investment Risk management, author. Yen Yee Chong, Published John Wiley & Sons, Ltd, Southern Gate, Chichister, West Sussex, England, year: 2004
11. http://europa.eu/business/finance-support/index_en.htm
12. Lukaka R. i Bishop M.: Business Incubators in Economic Development, UNDP, New York, 1996.
13. Drucker P.: Inovacije i preduzetništvo: Praksa i principi, Grmeč, Beograd, 1996.
14. Pasekova M.: The Financial Management of Small and Medium Sized Enterprises, T. Bata University, Praha, 2003
15. Rachman D.: Business Today, McGraw Hill, 2000

16. Research Centar for Development, Small and Medium Size Enterprises in Developing Countries, Ljubljana, 1989.
17. Ristić Z.: Mikrokrediti i nezaposlenost, Poslovna politika br. 2, Beograd, 2006
18. Rogres P. i Holland T.: Family Business, Harvard Business Review no 6, 2002.
19. Burms P.: Enterpreneuership and Small Business, Palgrave, New York, 2001.
20. Grupa autora: Preduzetnički menadžment, Institut za MSP iz Beograda i Centar za investicije iz Zagreba, 2004.
21. Gipson A.: The BDS Market Development Approach: Rationale and Key Issues, april 2001.
22. Collins E.: The Portabl MBA, John Willey Soons, 2000.
23. Denis J. i ostali: Evoluation of UNCTAD EMPRETEC Programme,
24. UNTAD, july 2000.
25. Dario G.: Local Economic Development, EURADA, ed. 2000.
26. Bursfiner I.: The Small Business Handbook, Prentice Hall Press, 1994.
27. Stojanović S. V.: Insitucionalna podrška MSP, Poslovna politika br. 6, 2001.
28. Hisrich D. P.: Enterpreneurship, McGraw – Hill, 2001.
29. . Flamhotz G.E.: Transforming from Entepreneurship to a
30. Profesionally Management Firm, Jossey-Bass, San Francisco, 2000.
31. Stavrić, B., Berberović, Š.: Teorija ekonomije preduzeća, KIZ "Centar", Beograd, 1991.
32. European Commission; SME definition, User guide and model declaration
33. Promoting Entrepreneurshirp and innovative SMEs in a global economy: A more responsible and inclusive globalisation, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), Turkey, 2004
34. Mr R. Avlijaš. Istraživanje i unapredženje faktora uspešnosti preduzetništva i menadžmenta malih i srednjih preduzeda (doktorska disertacija).Novi Sad, 2006. Godine

35. Belopavlović G., Lazarević – Moravčević M., Stefanović S., “Upravljački aspekti finansiranja preduzeća“, Majska konferencija o strategijskom menadžmentu, Tehnički fakultet - Bor, 2011.
36. Dr Blagoje Paunovic, Preduzetnistvo I upravljanje malim preduzecem, Ekonomski fakultet Univerzitet u Beogradu , 2012 г.;
37. S. Shane, The illusions of Entrepreneurship (New Haven, CT: Yale University Press, 2008)
38. Гвероски М., Ристеска А., “Riziko kapital i poslovni adželi kao finansijske opcije preduzetničkih poduhvata“, Majska konferencija o strategijskom menadžmentu, Tehnički fakultet, Bor, 2007.
39. Lučić L., „Preduzetničke finansije“, Akademska knjiga, Novi Sad, 2006
40. Филип Котлер „Привлекување на инвеститори“, маркетинг пристап за наоѓање средства за вашиот бизнис, Скопје, 2009 година.
41. Eric D. Dejan, Beraha A. Isidora, Dzuricin O. Sonja, Kecman Dz. Natasa, Jakisic B. Bozana, Finansiranje malih I srednjih preduzeca u Srbiji, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2012.
42. Арсов Сашо, Спасов Сениша, Финансиски менаџмент, Економски факултет - Скопје, Скопје, 2004.