



Јакнење на капацитетите на малите и средни претпријатија  
преку подобрена поддршка за иновации



# ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ

ВОДИЧ ЗА МАЛИ И  
СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА



Проектот е финансиран од  
Европската унија





Јакнење на капацитетите на малите и средни претпријатија  
преку подобрена поддршка за иновации



## **ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ – ВОДИЧ ЗА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА**



Проектот е финансиран од  
Европската унија



**Публикација:**

## **ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ – ВОДИЧ ЗА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА**

**За издавачот:**

Габриела Костовска Богоеска, извршна директорка  
Фондација за менаџмент и индустриско истражување



[www.mir.org.mk](http://www.mir.org.mk)

**Проект:**

Јакнење на капацитетите на малите и средните претпријатија преку подобрена поддршка за иновации

**Автори:**

М-р Александар Филипоски  
М-р Габриела Костовска Богоеска

**Рецензија:**

Проф. Теодора Георгиева, проректор за наука на Меѓународната бизнис школа во Ботевград, Бугарија, и професор по предметите иновациски менаџмент, трансфер на технологии, социјални иновации, маркетинг, стратески менаџмент и проектен менаџмент.

**Лектура:**

Дејан Василевски

**Дизајн, уредување и печат:** Ин Дизајн Студио

**Тираж:** 300



Проектот е финансиран од Европската унија

Оваа публикација е подготвена со поддршка на Европската унија. Содржината на оваа публикација е единствена одговорност на Фондацијата за менаџмент и индустриско истражување – МИР од Скопје и на никој начин не може да се смета дека ги претставува ставовите на Европската унија.

## СОДРЖИНА

<b>ВОВЕД</b>	<b>5</b>
<b>ВАЖНОСТ НА ФИНАНСИРАЊЕТО ИНОВАЦИИ</b>	<b>7</b>
Финансиска неусогласеност	7
Механизми за финансирање иновации	9
<b>КЛУЧНИ АКТЕРИ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ</b>	<b>12</b>
Јавни институции	12
Банки за развој	13
Банки	14
Поединци	15
<b>ВНАТРЕШНИ ИЗВОРИ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ</b>	<b>15</b>
<b>НАДВОРЕШНИ ИЗВОРИ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ</b>	<b>19</b>
Финансирање со задолжување	20
Бизнис-ангели	22
Формален ризичен капитал	24
Други видови финансии	29
<b>ЕВРОПСКИ ПРОГРАМИ ЗА ФИНАНСИРАЊЕ ИНОВАЦИИ</b>	<b>34</b>
Хоризонт 2020	36
<i>Инструмент МСП</i>	39
<i>Fast Track to Innovation (FTI)</i>	41
<i>InnovFin – ЕУ-финансии за иноватори</i>	42
КОСМЕ – Програма за конкурентност на МСП	44
WB EDIF – Програма за развој на компании и иновации на западниот Балкан	45
ЕаСи – Програма за вработување и социјални иновации	46
<b>НАЦИОНАЛНИ ИЗВОРИ НА ФИНАНСИРАЊЕ</b>	<b>48</b>
Јавни програми и инструменти	48
<i>План за економски пораст</i>	48
<i>Инструменти на Фондот за иновации и технолошки развој (ФИТР)</i>	50
<i>Програма за конкурентност, иновации и претприемништво</i>	52
Банкарски продукти за иновативни МСП	53
<i>Македонска банка за поддршка на развојот – МБПР</i>	53
<i>Финансиски продукти на комерцијалните банки</i>	55
Формален и неформален ризичен капитал	60
Краудфандинг и акцелераторски програми	63
<b>БИБЛИОГРАФИЈА</b>	<b>67</b>
<b>РЕЧНИК НА ОСНОВНИ ТЕРМИНИ</b>	<b>69</b>



## Вовед

Финансиите играат клучна улога во развојот на иновациите, бидејќи им овозможуваат на компаниите да спроведуваат истражувања, да ги усвојат потребните технологии за иновациска дејност, како и да ги развијат и да ги комерцијализираат иновациите. Компаниите можат да користат различни инструменти обезбедени од различни видови на финансиски посредници, инвеститори или друг тип организации, за да ги финансираат иновациските активности. Пристапот до надворешни извори на финансирање често е предизвик во раните фази на развојот на бизнисот, бидејќи во оваа фаза компаниите се соочуваат со високи бариери за пристап до финансии, особено затоа што им недостигаат соодветни финансиски резултати.

### ◆ Која е улогата на финансиите за иновацискиот процес?

Потребите за финансирање и достапноста на финансирањето се тесно поврзани со фазата на развој на компанијата и нејзините иновативни проекти.

- Во почетната фаза, кога се развиваат пронајдоците и се спроведува истражувањето, сè уште постои голема неизвесност дали ќе се појават иновации и какви ќе бидат. Ова го отежнува пристапот до финансии. Овие финансиски ограничувања се една од причините зошто државата обично игра важна улога во финансирањето на раните фази на технолошкиот развој.
- Во понапредните фази, со развојот на прототипови и комерцијализацијата на пронајдоците, специјализираните инвеститори кои се вешти во оценувањето на новите технологии и можат да се справат со ризикот, како што се фондовите за ризичен капитал и бизнис-ангелите, стануваат поподготвени да обезбедат финансирање.
- Во завршните фази, на ниво на технолошка дифузија и усвојување, откако ќе исчезнат и технолошката и пазарната несигурност, потрадиционалните снабдувачи не можат да ги обезбедат потребните средства за да се зголемат операциите.

Иако процесот на иновации ги вклучува истите фази и кај стартапите и кај големите мултинационални компании, изворите на финансирање што им се на располагање значително се разликуваат. Големите компании полесно можат да ги финансираат своите истражувачки и развојни активности, без разлика дали користат внатрешни ресурси, добиваат заем од банка (користејќи ги нивните материјални средства како колатерал, ако е потребно), издаваат обврзници или го зголемуваат капиталот на берзите. Стартап-компаниите немаат толку многу средства да ги користат како гаранција и нивната инвестиција во иновации е помалку диверзифицирана. Како резултат на тоа, нивните опции за финансирање се многу поограничени и често треба да се потпрат на пријателите и на семејството пред да можат да пристапат до други извори на капитал. Водичот за финансирање иновации за мали и средни претпријатија (МСП) обезбедува информација за значењето на процесот на финансирање на иновациските активности на компаниите и дава преглед на изворите на финансирање, внатрешни и надворешни, како и на програмите, мерките, инструментите и финансиските инструменти што им се на располагање на македонските претпријатија. Посебен акцент е ставен на достапните европски програми што стимулираат иновативни процеси кај МСП и на националните програми и алтернативни извори на финансирање, вклучувајќи го формалниот и неформалниот ризичен капитал (бизнис-ангели и фондови за ризичен капитал) и краудфандинг. Воедно, дадени се и примери на успешни инструменти и македонски компании што добиле поддршка за своите иновативни проекти од различни извори на финансирање.

Креирањето на овој водич е поддржано од страна на проектот „Јакнење на капацитетите на малите и средни претпријатија преку подобрена поддршка за

иновации“, финансиран од Европската унија, во рамките на програмата ИПА за јакнење на конкурентноста на националната економија, а имплементиран од страна на Фондацијата за Претприемачки сервис за млади во партнерство со Фондацијата за менаџмент и индустриско истражување и АРК Фонд од Бугарија.

#### ◆ Кои се изворите на финансирање за иновации?

**Компаниите можат да користат внатрешни или надворешни извори на финансии за своите иновативни активности.**

- Главниот внатрешен извор на финансирање е задржаната добивка, профитот акумулиран со текот на времето што не е поделен помеѓу акционерите. Компаниите обично преферираат да користат внатрешно финансирање, а не надворешно финансирање, бидејќи второто може да биде многу скапо. Како резултат на тоа, постојат проекти што компаниите би ги реализирале доколку имаат доволно внатрешни ресурси, но кои не би ги иницирале доколку треба да пристапат кон надворешно финансирање. Во многу случаи, компаниите немаат можност да дојдат до надворешно финансирање.
- Спротивно на тоа, надворешните извори на финансирање вклучуваат задолжување и еквиџи (како и некои хибридни форми), што можат да бидат обезбедени од страна на поединечни инвеститори (како што се бизнис-ангелите), фондовите за ризичен капитал, банките и пазарите на капитал (меѓу другите). Кога компаниите мораат да употребат надворешни фондови, генерално позајмувањето е попреферирана опција, во споредба со еквиџи, бидејќи е типично поевтин извор на финансии (иако е поскапо од користењето на внатрешните извори на финансирање).

#### ◆ Која е рамката за финансирање на иновациите?

За правилно функционирање на пазарите неопходно е да постои сет на добро функционални институции. Следствено, институционалните неуспеси сериозно можат да им наштетат на иноваторите при пристапот до финансии. Потребно е да се задоволени следните услови:

Правата од интелектуална сопственост можат да го олеснат пристапот до финансии за иновативните компании, бидејќи тие го претвораат знаењето во добро што, меѓу другото, може да се користи како колатерал при процесот на добивање финансии или како средство што можат да ги спасат еквиџи-инвеститорите во случај на пропаст на компанијата.

Дизајнот на легислативата и регулативите за банкрот, односно стечај, имаат значајно влијание врз одлуката на финансиерите.

Добро развиените финансиски институции се клучни за компаниите што имаат потреба од надворешно финансирање за да инвестираат во иновации. Регулацијата на финансискиот пазар влијае на тоа како ќе се развиваат финансиските посредници и на структурата на финансиските институции во земјата, што, пак, ќе има влијание на видовите и изворите на иновацииска активност.

#### ◆ Влијанието на политиките врз финансирањето иновации

Генерално, пазарите обезбедуваат помалку финансии за иновации отколку што би било општествено пожелно. Ова е причината зошто многу влади користат различни видови интервенции за да го зголемат износот на финансии достапни за иновацииските активности. Владината интервенција често се оправдува врз неколку основи, како што се неуспесите на пазарот и неуспесите на системот. Постојат неколку инструменти што креаторите на политики можат да ги искористат за зголемување на достапноста на финансии за иновации. Тука спаѓаат директното финансирање, како што се: грантови за истражување и развој; шеми за поделба на ризик при задолжувањето, како што

се кредитните гарантни шеми; фискални мерки, како што се даночните олеснувања за инвеститори во раната фаза на иновации; или други интервенции за зголемување на достапноста на капитал за иновативни компании; шемите за ризичен капитал итн. Без оглед на причините за интервенција, одлуката за интервенција треба да ги земе предвид и придобивките и ризиците, за да се избегне креирањето на една јавна интервенција што е непрактична или дури и контрапродуктивна.

## Важност на финансирањето иновации

### ◆ Финансиска неусогласеност

„Финансиска неусогласеност“ се јавува кога понудата на финансии не ја задоволува побарувачката. Една од главните причини за оваа несовершенство на пазарот на капитал е информациската асиметрија меѓу кредиторите/инвеститорите и должниците што доведува до негативен исход. Финансиската неусогласеност особено може да влијае врз иновативните проекти, бидејќи исходот од инвестицијата во иновации е генерално понесигурен од резултатите на другите видови инвестиции. Исто така, компаниите не сакаат да откриваат информации за иновативните проекти, што ги отежнува преговорите со потенцијалните инвеститори.

### ◆ Што се подразбира под „финансиска неусогласеност“?

„Финансиска неусогласеност“ се јавува кога побарувачката за финансии не е задоволена од понудата и обратно. Во контекст на иновациите, се однесува на потенцијално профитабилни проекти за иновации што можеби немаат пристап до надворешни извори на финансирање.

### ◆ Кои се главните причини за финансиската неусогласеност?

„Финансиската неусогласеност“ произлегува поради несовершеностите на пазарот. Една од главните причини за несовершенство на пазарот на капитал е ризикот што произлегува од асиметријата на информации помеѓу кредиторите/инвеститорите и должниците. Заемодавателите не можат лесно да ги раздвојат потенцијално успешните бизниси од помалку успешните, па затоа можат да обезбедат помало финансирање од она што е потребно на компанијата и да бараат повисока каматна стапка. Од своја страна, ова може да ги оддалечи помалку ризичните должници и да создаде поголем удел од високоризични компании во базата на должници (негативен избор). Во овој контекст, кредиторите/инвеститорите можат да одлучат да го максимираат нивниот поврат со поставување на каматна стапка што ќе остави многу потенцијални кредитокорисници без кредит.

Друг проблем е што заемодавателите стравуваат должниците на кои им обезбедиле финансирање да не почнат со преземање на дополнителни, екстремни ризици или да ги злоупотребат дадените финансии (морален hazard). Еден од начините за надминување на проблемите поврзани со информациските асиметрии е со барање гаранција или колатерал. Сепак, обезбедувањето колатерал можеби не е можно за некои компании, како што се младите иновативни бизниси, особено ако нивните главни средства се нематеријални. Следствено, на овие компании може да им биде ограничена можноста за добивање кредити и покрај тоа што нивните проекти може да се со висок квалитет и потенцијал за пораст.

### ◆ Што е специфично за иновациите?

Финансирањето иновации е помалку достапно, затоа што:

- Исходот од процесот на иновации е неизвесен и реализирањето на инвестициите



во иновации не е секогаш остварливо. Тоа може да го загрози капацитетот на претпријатијата да ги вратат финансиите на кредиторите и да ги зголеми ризиците за инвеститорите.

- Проценувањето на ризиците од иновативните проекти може да биде потешко и поскапо од процената на ризиците од други видови проекти. Потребни се експерти со специфично знаење (на пример, техничко или научно знаење), со што се зголемуваат трошоците за проценка и се зголемува асиметријата на информации.
- Инвестициите во иновациите, како што се инвестициите во истражување и развој, често се нематеријални. Голем дел од трошоците за истражување и развој обично се посветени на платите на научниците и инженерите. Овие инвестиции не водат до средства што лесно можат да се продадат на пазарите, не можат да се користат како гаранција. Овој недостаток на гаранција дополнително го отежнува добивањето на заемот.
- Компаниите, исто така, можат да бидат попрепазливи во откривањето информации за иновативните проекти поради стравот од копирање. Од своја страна, ова ја зголемува информациската асиметрија кај кредиторите/инвеститорите.

Претприемачите можат да бидат особено погодени од ограничениот пристап до надворешно финансирање, бидејќи тие обично немаат колатерал и позитивни резултати од нивното финансиско работење во минатото. Веројатноста за опстанок, исто така, е пониска кај новооснованите претпријатија отколку кај веќе етаблираните компании, со што дополнително расте ризикот за работодавателите/инвеститорите.

#### ◆ **Како политиките можат да ја адресираат „финансиската неусогласеност“?**

Јавната политика може да ја намали финансиската неусогласеност во контекстот на иновации преку олеснување на пристапот до финансии (на пример, преку директно финансирање на истражувањето и развојот на компаниите, со воведување на гарантни шеми и фискални мерки), но исто така и преку намалување на степенот на асиметричните информации (на пример, преку регулирање на објавувањето информации).

#### ● **Директно финансирање на истражувањето и развојот (И&Р) на компаниите**

Националните власти често го користат директното финансирање за да го стимулираат И&Р кај компаниите преку различни инструменти, вклучувајќи кофинансирани грантови, субвенционирани заеми и фондови за почетен и ризичен капитал. Покрај базичното истражување и развојот на производи, како соодветни активности за финансирање можат да се јават и обуките, процесните иновации, комерцијализацијата на технологии, финансирањето на раните фази на технолошките стартапи итн. Јавното финансирање вообичаено покрива еден варијабилен дел од трошоците на еден И&Р-проект и бара кофинансирање од страна на компанијата-корисник. Споредено со другите форми на јавна поддршка на И&Р кај бизнисите, како што се даночните олеснувања, предноста на директното финансирање е тоа што може да таргетира специфични активности и актери кои се од најголем интерес за постигнување на целите на јавните политики. Но, директното финансирање обично побарува релативно повисока бирократија и административни трошоци, а може да биде проблематичен и изборот на добитници.

#### ● **Шеми за поделба на ризикот и долговите**

Овие шеми имаат цел да го намалат ризикот за работодавателите/инвеститорите заради олеснување на пристапот до надворешно финансирање на иновативните компании. Вообичаено вклучуваат владини субвенционирани заеми и кредитни гаранции. Кредитните гарантни шеми можат да го олеснат пристапот до финансии за

компани со поризичен профил преку ограничување на загубата со која би се соочила една банка доколку пропадне компанијата. Па, така, овие шеми го адресираат недостатокот на финансии за младите иновативни компании што немаат колатерал и/или кредитна историја. Владите обично ги осигуруваат парцијално загубите на банките, но одлуката за доделување на заемите ја препуштаат на банките со што ја користат нивната експертиза за кредитна процена. Алтернативно, властите можат да го поддржат и финансирањето со задолжување преку обезбедување на директни заеми од банка во сопственост на државата.

### ● Фискални мерки

Иновациските активности вклучуваат не само технолошка иновација туку и иновации како нови бизнис-модел или организациски промени. Тие се темелат на низа аспекти – И&Р, интелектуална сопственост, софтвер, податоци, организациски капитал, вештини – и нивната интеракција. Справувањето со сите овие аспекти, вклучувајќи нивно управување и финансирање, може да биде тешко за едно МСП. Следствено, компаниите изведуваат помалку И&Р отколку што е социјално оптимално. Властите го коригираат ова преку директно вклучување во истражувања што претпријатијата малку е веројатно дека ќе ги спроведат, како и со политики што ги стимулираат компаниите да инвестираат во И&Р, и тоа најмногу преку даночните мерки. Од административен аспект, даночните мерки се наједноставен начин за зголемување на напорите за И&Р во бизнисот и тие можат да се применуваат за стимулирање на И&Р во севкупниот спектар на компании.

## Механизми за финансирање иновации

Пристапот до финансии е клучен двигател во создавањето, опстанокот и порастот на иновативните претпријатија. Недостатокот на финансиски средства може да ги спречи компаниите да инвестираат во иновативни проекти, да ја подобрат нивната продуктивност, да го финансираат својот пораст, да ги опфатат побарувањата за работен капитал и да ги задоволат побарувањата на пазарот. Побарувачката за финансирање на иновациите доаѓа од различни актери, вклучувајќи:

- Компаниии ангажирани во иновации. Иновативните компании се соочуваат со неколку бариери при пристапот до финансии. „Финансиската неусогласеност“ може да се случи кога снабдувањето со финансии не ја задоволува побарувачката и потенцијално профитабилни проекти можат да бидат изоставени. Една од главните причини за несовршеноста на пазарот на капитал е ризикот што произлегува од асиметричните информации меѓу кредиторите/инвеститорите и кредитокорисниците.
- Иновативни претприемачи. Иновативните претприемачи страдаат од недостаток на финансии за иновации, особено во раните фази на развојот на бизнисот. Тие се соочуваат со специфични финансиски ограничувања поради нивната вродена ризичност, недоволните гаранции и недостатокот на резултати.
- Универзитети и јавни истражувачки институти. Финансиите се наменети за истражување и развој и зголемено знаење што служат како основа за развој на нови производи, процеси и технологии. Дополнителни потреби за финансирање се јавуваат кога станува збор за трансфер на технологија и комерцијализација. Овие процеси можат да вклучуваат компании, како и универзитети и јавни истражувачки институти што ги пренесуваат академските пронајдоци преку продажба, пренос или лиценцирање на интелектуална сопственост на постојните компании или во нови вложувања (на пример, преку канцеларии за трансфер на технологии и академски спиноф-компаниии).

Генерално, финансиите за иновации доаѓаат од **јавниот сектор, од банките или од приватни извори на финансии**. Кој од овие извори на финансии е соодветен во еден конкретен случај зависи од многубројни фактори: фазата на развој на проектот, големината на компанијата, износот на потребните пари итн. Првиот и можеби најважен фактор што мора да се земе предвид при изборот на изворот на финансирање е фазата на развој на проектот/процесот/компанијата.

#### Фаза на истражување

Финансирањето може да дојде во форма на неповратни грантови од:

- Јавниот сектор – националните и регионалните власти или Европската комисија;
- Корпоративниот сектор – индустриски/трговски друштва, индустриски истражувачки асоцијации, добротворни организации (кога истражувањето е насочено кон социјални придобивки, како што е истражувањето во областа на здравството).

Во оваа фаза на проектот/процесот/компанијата најчесто не може да се очекува и да се смета на интересот на банките или на каков било инвеститор.

#### Фаза на развој

Состојбата се менува кога проектот доаѓа во оваа фаза во која може да се изгради прототип за демонстрирање на изводливоста. Јавниот и корпоративниот сектор остануваат и понатаму како извори на финансирање, но интерес можат да пројават веќе и други актери, како што се фондовите за почетен и ризичен капитал.

- Почетен капитал – фондови подготвени за инвестирање во најраните фази на развој, по што можат да следуваат и понатамошни инвестиции, доколку е потребно, и по основањето компанија. Пред стартап, финансирањето може да биде во форма на кредити што може да се конвертира во сопственички удел кога/ако се формира компанија.
- Ризичен капитал – фондови што може да се заинтересирани кога една основана компанија бара дополнителни финансии за одреден проект.

#### Фаза на стартување

Во некои аспекти, ова е најтешката фаза за финансирање, иако многу зависи од големината и видот на проектот.

- **Бизнис-ангели:** Можат да обезбедат почетен капитал и корисни практични совети и да помогнат на новата компанија. Овој извор е најсоодветен кога се потребни релативно мали суми и кога проектот не е од областа на високата технологија.
- **Ризичен капитал:** Иако повеќето фондови за ризичен капитал се концентрираат на големи зделки, постојат некои што се подготвени да обезбедат и стартап-финансирање. Обично, овие фондови се многу искусни и можат да помогнат во менаџментот на компанијата.
- **Јавен сектор:** Може да обезбеди грантови или други неповратни средства за покривање на почетните и капиталните трошоци. Јавните фондови за ризичен капитал можат да бидат заинтересирани, на пример, ако согледаат големи можности за вработување.
- **Корпоративните финансии:** Можат да бидат достапни од индустриски или трговски компании што бараат еден „прозорец“ кон развојот. Таквите компании се потенцијални купувачи на новата компанија.

#### Фаза на експлоатација

Во оваа фаза на животот на компанијата, интерес можат да пројават банките и сите видови на инвестициски фондови. Тоа е, исто така, фаза во која менаџментот би можел да го земе предвид и работењето на берза како можност за собирање на дополнителен капитал.

Сега ќе разгледаме различни играчи во секоја фаза:

Основачите и претприемачите – вообичаено ќе ги стават во функција сите финансии што можат да си ги дозволат, а ќе дадат и нефинансиски придонес, на пример, работа за мала плата или бесплатно, работа од дома (без трошоци за најмување) итн. Новите инвеститори очекуваат да видат значаен придонес од основачите, бидејќи со ова се демонстрира посветеност на проектот.

Пријателите и семејството – се повеќе „рака за помош“, а не извор на сериозна инвестиција, бидејќи од една страна тие обично инвестираат помалку од 10.000 евра и не може да се смета на нив за дополнителни финансии, а од друга страна вообичаено немаат корисни деловни контакти.

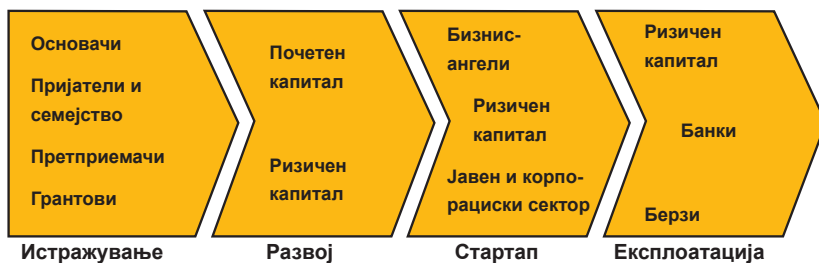
Неформалните инвеститори или бизнис-ангелите – се „поединци со висока нетовредност“, односно луѓе кои имаат инвестициски средства над еден милион долари. Износот на пари што обично го вложуваат може да варира помеѓу 15.000 и 150.000 евра. Оваа сума може да се зголеми до 250.000 евра кога кофинансираат со други. Проектите што ги интересираат обично ги опфаќаат областите што ги разбираат и се одвиваат во регионот на инвеститорите или дури и во нивните градови.

Фондовите за ризичен капитал – бараат инвестиции од над 250.000 евра со можности за висок пораст. Потребно е многу време да се одлучи, но откако ќе се донесе одлуката, тоа е многу темелно. Поддршката не е само финансиска туку додава и вредност.

Банките – ги обезбедуваат вообичаените банкарски услуги, како кредити и заемни гаранции, од неколку илјади до милиони евра. Тие обично мошне брзо решаваат дали да ја поддржат идејата или не.

Јавниот сектор – обезбедува поддршка преку грантови, награди, шеми за поддршка на инвестициите и Европскиот инвестициски фонд (заемни гаранции и инвестиции во ризичен капитал).

На следната слика се прикажани фазите на развој на еден процес/идеја/компанија и изворите на финансии што играат главна улога во секоја фаза.



Може да се види дека некои извори на финансии се посоодветни од другите во одредена фаза на развој. Сопствените ресурси на претприемачите и оние на пријателите и семејството се наоѓаат полесно. Бизнис-ангелите се наоѓаат потешко. Тие имаат свои сопствени мрежи и секој што бара капитал од овој извор може да проба да се обрати на финансиски консалтинг-компанији, банки и слични извори. МСП и другите компании или организации со проекти кофинансирани од Европската комисија можат да бидат атрактивни за различни извори на капитал, вклучувајќи го и секторот на бизнис-ангели (особено кога групите од овие поединци се подготвени да ги здружат нивните финансии), но веројатно ќе бидат поинтересни за поформалните извори на финансии.

## Клучни актери за финансирање иновации

Постојат повеќе видови инвеститори, надвор од семејството и од пријателите, кои обезбедуваат финансии за иновативни компании во различни фази од процесот на иновации и развој на компанијата, кога не се доволни нивните внатрешни ресурси. Главните категории вклучуваат:

- **Јавни институции:** Владите и банките за развој финансираат иновации користејќи различни инструменти, од поддршка на јавните истражувачки институти и универзитети до обезбедување на соодветни средства за инвеститорите кои инвестираат во компаниите во раната фаза на развојот.
- **Банки:** Иновативните компании можат да позајмуваат средства од банките. Сепак, банките вообичаено бараат компаниите да имаат или обезбеден колатерал или да се со соодветен оперативен, нискоризичен профил. Банките играат многу важна улога во финансирањето на помалку ризичните иновации.
- **Пазари на акции и обврзници:** Поголемите компании можат да дојдат до средства на пазарите на капитал (обврзници и акции). Постои значителен фиксен трошок поврзан со котација на берзата, така што ова не е многу изводливо за помалите компании.

Постојат и други актери кои имаат значајна улога во финансирањето иновации кај претпријатијата, како што се фондациите и алтернативните финансиски посредници, вклучувајќи ги фондовите за почетен и ризичен капитал, како и краудфандинг-платформите. Во продолжение следуваат повеќе информации за оние актери на полето на финансирање иновации што се најрелевантни за македонските МСП.

## Јавни институции

Иновативните компании се соочуваат со многубројни бариери при пристапот до финансии поради ризикот во иновативните проекти, неуспеси на пазарот предизвикани од асиметричните информации и од недостатокот на колатерал или кредитна историја. Овие потенцијални пазарни несовершености во одредена мера можат да се надминат со јавни интервенции за финансирање иновации. Исто така, јавните финансии за иновации се особено значајни во време на економски пад, бидејќи ја пополнуваат празнината настаната од падот во приватните инвестиции во И&Р.

Најчесто применувани инструменти за јавно финансирање на иновациите се:

- **Директното финансирање на И&Р на компаниите** – подразбира финансиска поддршка на одредени компании и проекти. Таа вклучува грантови, субвенции, ризичен и почетен капитал. Директното финансирање им овозможува на јавните институции да ги насочат ресурсите кон активности и актери со најголем социјален поврат.
- **Шемите за поделба на ризикот и долговите** – наменети за намалување на ризикот на работодавателите/инвеститорите со цел олеснување на пристапот до екстерни финансии за иновативните компании. Вклучуваат владини субвенционирани заеми и кредитни гаранции.
- **Фискалните мерки** – различни даночни мерки, како што се мерките за оданочување базирани на трошоци (даноци поврзани со И&Р-кредити или дневници/плати за И&Р-персонал) и мерки базирани на приходи (како најважни преференцијалните стапки на приходите од авторски права и другите приходи од капиталот на знаење).
- **Владината поддршка на приватните финансии за инвестиции** – наменета за стимулирање на финансирањето иновации од приватни извори, како што се ризичниот капитал, парите и капиталот обезбеден од семејството и пријателите, сопствените финансиски средства на претприемачите и краудфандингот.

## Банки за развој

Банките за развој се локални, национални, регионални или мултилатерални финансиски организации што обезбедуваат долгорочен капитал за продуктивните сектори и за инфраструктурата, често придружен со техничка и менаџерска помош. Некои примери за мултилатерални и регионални банки за развој се Европската банка за поддршка и развој (ЕБРД) и Меѓуамериканската банка за развој (ИАДБ). Примери на националните развојни банки се Германската банка за развој (KfW Entwicklungsbank) и Македонската банка за поддршка на развојот (МБОР). Нивниот јавен статус ги разликува нивните услуги од оние на приватните банки. Постојат значителни разлики помеѓу банките за развој во зависност од тоа дали се локални, национални или мултилатерални.

Развојните банки се меѓу најраспространетите инструменти за финансирање и помош за проекти што бараат долгорочна зрелост. Овие организации нудат финансиски средства и совети за проекти што немаат пристап до комерцијалните банки, бидејќи тие не можат да обезбедат соодветни стапки на враќање на краток рок или поради локалните несовершености на пазарот на капитал. Инфраструктурата е главен фокус на финансирање на овие банки, бидејќи таа обично вклучува повисоки капитални трошоци и обезбедува соодветни услови за иновации.

Финансирањето од страна на банките за развој има тенденција да се операционализира преку комерцијални вложувања со дефинирани рокови за исплата или отплата. Следствено, овие заеми се концепциски слични на комерцијалните заеми, но имаат различни временски рамки за отплата, пониски каматни стапки и често обезбедуваат значителна техничка помош за должниците при реализирање на проектот. Експертите во овие банки можат да обезбедат помош за оформување на проектната стратегија, подобрување на нејзините менаџерски рамки и следење на развојот во текот на периодот на отплата, сè со цел да се зголеми профитабилноста на заемодавците.

Суштинската улога на развојните банки во обликувањето на иновативните перформанси стана поочигледна во последните децении. Тие придонесуваат да се решат несовершеностите на пазарот што ги остават ризичните и иновативните проекти без финансии. Особено мултилатералните банки за развој можат да помогнат да се намали дефицитот на капиталот во земјите со ниски приходи и да се промовира претприемништвото, со цел да се поттикнат постојните индустрии или создавањето на нови бизниси. Сепак, таквите придонеси бараат соодветни рамковни услови за проектите, вклучувајќи го и нивното усогласување со националните стратегии. Банките за развој промовираат напори за генерирање на нови технолошки траектории и создавање инфраструктури неопходни за ширењето на нови технологии. Во голем број економии, овие финансиски институции се покажаа како витални за обезбедување на долгорочен капитал за новите индустриите. Во некои случаи, националните банки за развој се критикувани дека премногу инвестираат во традиционалните сектори, како што се земјоделството, оставајќи ги настрана потенцијално иновативните проекти во секторите со пораст и додадена вредност.

Банките играат клучна улога во економскиот развој и во иновациите, особено преку обезбедување можности за финансирање со задолжување, т.е. кога компанијата го зголемува обртниот или инвестицискиот капитал преку задолжување. Кредитите можат да бидат обезбедени или необезбедени. Обезбедените заеми се гарантирани со постоење гаранција или средства од должниците, што заемотоделателите имаат право да ги искористат во случај на неисполнување на заемот (т.е. кредитирање базирано на средства). Типични колатерални средства се машините и опремата, недвижниот имот, стоките, штедните сметки и сл. Поретко, кога една компанија е голема и има развиено доверлив однос со кредитната институција, заемите можат да бидат необезбедени, односно да се обезбедат без каква било материјална гаранција. Реалноста за повеќето компании е дека тие треба да обезбедат гаранција за да добијат заем. Ова претставува проблем за иновативните компании чиишто главни средства се од нематеријална природа.

Банкарските заеми понатаму можат да се поделат на долгорочни и на краткорочни кредити; оттука произлегува формулацијата „термински кредити“ што се користи во некои случаи. Кредитите во кои отплатата на главницата треба да се случи во рок од 12/24 месеци генерално се сметаат за краткорочни, над овој праг кредитите се сметаат за долгорочни. Краткорочните кредити често се користат за финансирање на оперативното работење и барањата за обртен капитал. Долгорочните кредити обично се користат за инвестирање во нови простории, опрема и машини. Иновативните бизниси, исто така, можат да бараат долгорочни кредити за да инвестираат во И&Р или купување на нематеријални средства, како што се патентите и трговските марки.

Повеќето политики во областа на финансирањето со задолжување треба да се справат со неуспесите на кредитните пазари, особено информативните асиметрии помеѓу понудата и побарувачката на капитал. Притоа, најчесто се применуваат следните мерки:

- **Државни субвенционирани заеми:** Владите можат да одлучат да ги субвенционираат кредитите директно, обично преку посредство на национална банка за развој. Субвенционираниите заеми честопати се насочени кон конкретни цели, како што се промоција на извозот (т.е. извозниот кредит) или стекнување на нова опрема.
- **Реформа на банкарскиот сектор:** банкарскиот сектор што ја промовира конкуренцијата и ја намалува концентрацијата се бори против дискриминацијата на иновативните претприемачи на кредитните пазари. Поддршката на општествени банки (на пример, кооперативните банки и штедилниците) и отворањето на банкарскиот сектор кон институциите во странска сопственост, исто така, може да помогне со поставување контекст на „позајмувања на база на релации“, каде што одлуките за заем се базираат на познавање и континуиран однос со заемопримачот.
- **Кредитни гаранции:** кредитните гаранции се најчестата алатка за подобрување на пристапот до финансирање. Со гарантирање на дел од загубите предизвикани од потенцијалното неисполнување на обврските на заемопримачот, тие го зголемуваат поттикот за банките да се вклучат во кредитирањето на МСП. Општо земено, кредитни гаранции вклучуваат три актери: банката, друштвото-заемотоделец и јавниот орган кој ја обезбедува гаранцијата. Постојат програми за заеднички гаранции, каде што обично асоцијација на МСП обезбедува гаранција од прво ниво за заемот на еден нејзин член, при што дополнителен дел од заемот се покрива од страна на јавниот сектор.

- **Кредитно посредување:** кредитното посредување се случува кога владите назначуваат медијатори за да им помогнат на МСП. Преку дискусија, размена на информации, помош во подобрување на бизнис-плановите и други техники, кредитните медијатори го премостуваат информативниот јаз помеѓу претприемачите и кредиторите.

## Поединци

Поединците, исто така, можат да обезбедат финансирање за иновации. Таквата поддршка можат да ја обезбедат пријателите и семејството и е особено важна за стартап-компаниите за кои пристапот до надворешни извори на финансирање е многу тежок. Кога станува збор за инвеститори, бизнис-ангелите можат да играат особено важна улога. Тие обично функционираат во сегмент што спаѓа меѓу неформалните инвеститори, како пријателите и семејството, и формалните инвеститори со ризичен капитал. Бизнис-ангел може да се дефинира како „поединец кој дејствува сам или во формално или неформално здружение и своите пари директно ги вложува во бизнис со кој нема семејна поврзаност и кој преку инвестицијата, генерално, активно се вклучува во бизнисот, на пример, како советник или член на одборот на директори“ (Mason and Harrison, 2008).

Бизнис-ангелите имаат тенденција да инвестираат во поширок спектар сектори, иако најголем дел од инвестициите се во областа на ИКТ, биотехнологијата и здравјето. Улогата на бизнис-ангелите на траекториите на иновативните нови потфати е важна и ја дополнува улогата на другите клучни актери, како што се фондовите за ризичен капитал. Креаторите на политики можат да го поттикнат инвестирањето на бизнис-ангелите преку даночни олеснувања за приватни лица кои инвестираат во одредени видови инвестиции и бизниси, како и преку коинвестициски фондови. Креаторите на политики, исто така, можат да го поддржат развојот на инвестициите на пазарот од бизнис-ангелите преку обезбедување на финансиски средства за мрежи, групи, здруженија и федерации, како и преку обука за професионализацијата на индустријата и привлекување на нови бизнис-ангели.

## Внатрешни извори за финансирање иновации

Внатрешните извори на финансирање се критични за иновативните активности на компаниите. Самофинансирањето има низа предности во однос на другите видови финансирање иновации, затоа што е бесплатно, т.е. не се плаќа камата, а со тоа се зголемува самостојноста и ефикасноста во работењето. Компаниите мошне често му даваат предност на самофинансирањето на иновациите во однос на користењето на средства од екстерни извори. Притоа, неколку фактори ги обликуваат одлуките на компаниите во распределувањето на сопствените ресурси:

- Изворите како што парите и капиталот обезбеден од семејството и од пријателите за почнување бизнис, како и личните финансиски ресурси на претприемачите можат да бидат важни ресурси за иновативните претприемачи. Иницијалните финансиски средства на претприемачот можат да потекнуваат од следните извори: лични заштеди, пари добиени од наследство, пари добиени по пат на продажба на сопствен недвижен имот, пари добиени по пат на продажба на сопствени хартии од вредност, заштеди, подарок, донации и др. **Приватните извори на финансирање** често се неопходни за почнување со работа, бидејќи информациските асиметрии



честопати го отежнуваат пристапот до пазарите на капитал. Тие можат да им помогнат на претприемачите да обезбедат заем, како и финансирање од фондови за ризичен капитал и бизнис-ангели. Јавната политика може да игра значајна улога преку воспоставување на стечајна регулатива со која иновативните претприемачи ќе бидат поподготвени да инвестираат во иновативните бизниси.

- Големите компании со повеќе експозитури можат да ги финансираат нивните иновациони инвестиции во една експозитура со задржаната добивка од другите експозитури. Во овој случај, корпоративната централа алоцира ограничени финансии во еден **интерен пазар на капитал**, користејќи различни механизми за избор на проекти од оние што конкурирале за финансирање. Во овој контекст, иновативноста на предложените проекти е од особено значење при процесот на одлучување.
- **Поделбата на сопственоста од контролата** може да ги наведе компаниите на кратковидно однесување. Ова е особено важно за компаниите што се излистани на берзата и имаат диверзифицирана акционерска база. Од разни причини цените на пазарот на акции може да не ги одразуваат точно инвестициите на компаниите во иновации и резултатите што се очекува да ги генерираат на долг рок. Следствено, кратковидното однесување на финансиските посредници понекогаш може да ги казни менаџерските тимови кои многу инвестираат во иновативни активности, бидејќи во моментот инвеститорите гледаат понизок профит, а не успеваат да ја забележат повисоката профитабилност што се очекува на подолг рок. Континуирано се дискутира дали сопствените влогови се добра алтернатива за насочување на менаџерите кон долгорочната профитабилност. Иако може да ги изолира менаџерите од потребата да ги задоволат пазарните очекувања, можат да доведат до приоритизирање на среднорочната профитабилност.
- **Конкурентското опкружување** може да влијае на тоа колку внатрешни ресурси се достапни за иновации. Компаниите можат да ги надоместат фиксните трошоци за инвестирање во иновации со продажба на добиениот производ по цена што е повисока од маргиналниот трошок за негово производство. Компаниите користат различни стратегии за да го одржат овој тренд, како што се користењето на интелектуалната сопственост (на пример, патентирање на пронајдокот), предност од прво појавување на пазарот (на пример, градење на голема потрошувачка база) или тајност. Сепак, овие стратегии не се секогаш успешни во практиката и доколку пазарите се многу конкурентни, тешко ќе може да се задржи трендот на покривање на трошоците за иновациониот процес. Ова е причината зошто некои истражувања сугерираат дека постои инверзна релација помеѓу конкуренцијата и иновациите. Без конкуренција притисокот да се иновира е мал, но со премногу конкуренција, инвеститорите може да не сакаат да финансираат некоја иновативна активност поради страв дека дури и да биде успешна активност тешко ќе генерира соодветни придобивки од тој успех.

Иако пристапот до внатрешни ресурси го олеснува инвестирањето во иновации во споредба со надворешните извори на финансирање, тоа може да придонесе до преземање на потенцијално непродуктивни инвестиции. При внатрешното финансирање иновации менаџерите не мораат да ги убедуваат екстерните финансиски организации што им дава слобода и право на висока дискреција при користењето на сопствените средства. Ова е добро доколку доведе до профитабилна инвестиција што во спротивен случај не би се случила, но е лошо доколку овие средства се потрошат на активности што се од придобивка за менаџерите, а не за максимирање на долгорочната вредност на компанијата.

## ◆ Кои се сопствени извори на средства за финансирање на работењето?

Финансирањето на работењето од сопствени извори го сочинуваат средствата на сопствениците на компаниите за кои не постои обврска за враќање. Најприроден начин на обезбедување на финансиски средства за работење на претпријатието е од сопствени извори. Основачите на претпријатието, било да се во прашање еден или повеќе физички или правни лица, преку сопствените влогови обезбедуваат определен обем на средства за почнување на бизнисот со работа. Во услови на приватна сопственост сопствениот капитал што е вложен во претпријатието претставува обврска што последна втасува за расчистување, односно не се расчистува сè додека работи компанијата. Интересот на овие сопственици на капитал се идентификува со интересот на претпријатието, а тоа е да се создадат услови за работа што ќе овозможат долготрајно остварување профит.

Постојат повеќе видови сопствени извори, што можат да се поделат во две групи:

**а) Сопствени влогови – што ги вложуваат сопствениците во форма на основачки влог при основање на компанијата.** Во оваа група спаѓа капиталот на сопственикот на претпријатието. Секој што сака да основа и да води одреден бизнис мора да обезбеди финансиски средства во обем и структура што ќе одговараат на дејноста и на големината на претпријатието. Иницијалните финансиски средства на сопственикот можат да потекнуваат од следните извори: лични заштеди, пари добиени од наследство, пари добиени по пат на продажба на сопствен недвижен имот, пари добиени по пат на продажба на сопствени хартии од вредност, заштеди, подарок, донации и др. Компаниите што се основани од повеќе основачи, почнуваат со работа користејќи ги влоговите на основачите. Овој капитал се формира врз основа на договор помеѓу вложувачите, основачи на претпријатието. Со договорот се определува висината на влоговите што треба секој од основачите да го вложи.

**б) Средства што се создаваат во работењето на компанијата –** тоа се оние извори на финансирање што компанијата ги создава во работењето со амортизација на основните средства, преку долгорочни резервирања, создавање акумулација и сл. Во зависност од тоа како компанијата ги создава овие извори, тие се јавуваат во следниве видови:

- **Амортизацијата** е економска појава со којашто се изразуваат трошоците на основните средства во процесот на репродукција. Трошењето на основните средства е секојдневен процес во работењето на секој деловен субјект. Суштината на амортизацијата, главно, се состои во следново: прво, преку амортизацијата основните средства се трансформираат во обртни средства. Амортизацијата е содржана во на недовршеното производство, сопствените полупроизводи, готовите производи, побарувањата и на крај амортизацијата се трансформира во парични средства со самиот чин на наплата на побарувањата; второ, процесот на трансформирање на основните средства во обртни е процес што се остварува со секој чин на производство, продажба и наплата. Процесот на замена на постојните основни средства или набавката на нови основни средства се одвива во подолг временски интервал.
- **Наплатата на главнината од долгорочни пласмани** подразбира состојба кога компанијата има вишок на финансиски средства на жиро сметката, па тој вишок може да го пласира т.е. да го позајми на рок подолг од една година, со камата. Преку наплатата на овие долгорочни пласмани или преку продажбата на претходно купените долгорочни хартии од вредност, компанијата се стекнува со овие парични средства и може да ги користи како извор за самофинансирање во тековното или развојното работење.

- **Долгорочните резервирања** се прават врз основа на проценка дека одредени трошоци и ќе настанат. Воглавно резервирањата се врзуваат за трошоци што ќе се случат по основа на замена на делови, сервисирање во гарантен рок, трошоци што настануваат по основа на замена на заложените депозити и сл. Во случај кога износот на резервираните средства е поголем од реалните трошоци, разликата оди во корист на приходите од укинување на неискористените резервирања.
- **Акумулираната нето-добивка (задржана добивка)** се објаснува на следниот начин: нето-добивката е финансиски нето-резултат што компанијата го има остварено во текот на деловната година. Ако целокупната нето-добивка компанијата ја акумулира за зголемување на сопствениот капитал, тогаш таа во целост би претставувала извор за самофинансирање. Но, нето-добивката се распределува. Во распределбата учествуваат главно работниците, акционерите, компанијата и сопствениците на трајните влогови. Само оној дел од нето-добивката што го акумулира компанијата е извор за самофинансирање.
- **Ефектите на ревалоризацијата** се гледаат по нејзиното извршување. Имено, во текот на стопанисувањето се врши ревалоризација или повторна проценка како на активата, така и на пасивата, за да се обезбеди реална и репродукциска вредност на капиталот. Со ревалоризацијата, финансискиот резултат се сведува на реално ниво. Во услови на инфлација, пак, финансискиот резултат е поголем, бидејќи истите количества производи се продаваат по многу повисоки цени. Меѓутоа, финансискиот резултат не е реален и целата распределба не е реална, зашто сите учесници во распределбата добиваат повеќе отколку што треба. Оттука, кога компанијата треба да купи нови средства нема доволно парични средства.

#### ◆ Кои се главните предности и недостатоци на самофинансирањето?

Предностите на самофинансирањето на иновациите вклучуваат:

- бесплатен облик на финансирање;
- доказ за кредитна способност;
- поголема финансиска независност и флексибилност.

Главни недостатоци на самофинансирањето се:

- тешкотијата што настанува при покривањето на краткорочните и долгорочните потреби со парични средства што можат да се обезбедат по пат на самофинансирање;
- финансиските средства од изворите на самофинансирање се поекономични од туѓите извори на средства, а со тоа можат да бидат вложени и во помалку рентабилни проекти, што не е оправдано за развојот на земјата;
- порастот на цената на производите и услугите.

#### ◆ Кои се најчесто користени внатрешни извори за финансирање иновации?

За финансирање на иновациите компаниите најчесто користат средства од заштедите што се создаваат во работењето на претпријатието, и тоа особено:

- **Профитот.** Доколку претпријатието остварува позитивни финансиски резултати, тоа има можност да одвои поголем дел од профитот за зголемување на сопствениот капитал, како и за финансирање на одредена иновациона активност. Овој начин на внатрешно финансирање го претставува наједноставниот и најекономичниот начин на финансирање иновации.
- **Задржаната добивка.** Ова е интересен, долгорочен извор на финансии, бидејќи кај него не се јавува задолжително доспевање, како што е случајот, на пример, со терминските заеми. Придобивките од овој внатрешен извор на финансии произлегуваат од неговите карактеристики:
  - Најпрвин, станува збор за долгорочни финансии чијашто исплата не ја побарува никој;

- Второ, бидејќи нема дополнителен капитал што треба да се издаде, не постои разводнување на контролата и сопственоста на бизнисот;
- Трето, не постои фиксна обврска за камати или за рати;
- И на крајот, инвестирањето на задржаната добивка во иновативните проекти директно ќе има позитивно влијание врз богатството на акционерите, а со тоа ќе се оствари и основната цел на менаџментот.
- **Амортизацијата** е еден од начините преку кои компанијата може да финансира иновациска активност. Во сите развиени земји, амортизацијата не е само индикатор на физичката амортизација на основните средства туку и вистински инструмент за стимулирање на порастот на компаниите. Амортизацијата може да го намали данокот на добивка, бидејќи колку се поголеми одбитоците за амортизација, толку се помали даноците што треба да се платат, а со тоа се обезбедуваат дополнителни средства што можат да се користат за финансирање на иновативните проекти на компанијата. Амортизацијата како форма на финансирање доаѓа до израз кај оние бизниси каде што постојаните средства имаат висока вредност и го чувствуваат притисокот на техничко-технолошкиот развој.

Доколку сопствените извори на средства не се доволни, тогаш претпријатијата се принудени да користат дополнителни (туѓи/екстерни) извори на средства за финансирање.

## — Надворешни извори за финансирање иновации —

Надворешните извори на финансирање се особено важни за иновациите на компаниите во случај на недостаток на извори на самофинансирање (на пример, задржана добивка или профит). Достапноста и опфатот на овие извори за финансирање на иновативни проекти на компаниите во голема мера зависат од начинот на кој функционира финансискиот пазар во една земја.

### Надворешните извори за финансирање на иновациите вклучуваат:

- Финансирање со задолжување, што се однесува на можностите на компаниите да обезбедат јавен и приватен кредит за почнување и развој на нивните бизниси (т.е. заеми од банки и јавни институции).
- Финансирањето на берзанскиот пазар се однесува на зголемување на капиталот преку издавање акции на берза. Сепак, овој начин на финансирање може да не е доволно релевантен за иновациите, чијшто исход е неизвесен и за новите иновативни компании што најчесто имаат (барем на почетокот) негативни парични текови, неиспробан бизнис-модел и несигурни изгледи за успех.
- *Бизнис-ангели*: богати поединци-инвеститори, обично со искуство во бизнисот, што дејствуваат како извор на еквиџи и обезбедуваат почетен капитал (како и експертиза и пристап до мрежи) за помалите компании во замена или за конвертибилен долг или за сопственички влог. Во последно време, бизнис-ангелите воспоставуваат мрежи со цел подобро поврзување на компаниите со инвеститорите. Бизнис-ангелите настојуваат да идентификуваат компании што ветуваат, но на кои им недостигаат финансии за имплементација на иновативните стратегии. Како резултат на тоа, бизнис-ангелите играат клучна улога во обезбедувањето финансии за помладите претпријатија.
- *Фондови за ризичен капитал*: овие фондови можат да се дефинираат како извор на капитал што се управува професионално и се инвестира во приватни компании, користејќи влогови или слични инструменти. Фондовите за ризичен капитал имаат развиено значителна експертиза за длабинска анализа (due diligence) на високоризичните иновативни компании, како и за структурирање на договорите

и фазите на финансирање со цел да се намали влијанието на информативните асиметрии.

- *Други видови финансии*, како што се субвенции и грантови од влади и меѓународни организации, исто така, можат да бидат критични, со оглед на ограничениот пристап на иновативните бизниси до финансиските пазари. Во оваа категорија ќе ги разгледаме и краудфандингот и користењето на интелектуалната сопственост како извор на финансии.

## Финансирање со задолжување

Пристапот до заеми/кредити им овозможува на компаниите да го финансираат својот пораст, да ги задоволат барањата за работен капитал и да инвестираат во иновации. Сепак, иновативните компании честопати имаат тешкотии да обезбедат финансирање преку задолжување поради неколку фактори: вклучени се во иновациски процес, чијшто исход е неизвесен, поседуваат средства по чијашто природа може да се нематеријални и тешко мерливи. Пречките да стигнат до ова финансирање често ја поткопува способноста на компаниите да преземаат иновативни проекти. Пристапот до финансирање со задолжување може да зависи од стечајната регулатива и инфраструктурата за поддршка на бизнисот, што можат да ја зголемат способноста на иновативните бизниси да обезбедат банкарски заеми. Јавната политика може да им помогне на иновативните компании да пристапат до ова финансирање преку кредитни гаранции, субвенционирани заеми, кредитно посредување, поддршка на алтернативно финансирање со задолжување (на пример, конвертибилни кредити) и реформирање на банкарскиот сектор за промовирање на конкуренцијата и намалување на концентрацијата.

### ◆ Што подразбира финансирањето со задолжување?

Финансирањето со задолжување подразбира зголемување на обртниот или на инвестицискиот капитал на компанијата преку задолжување. На тој начин компанијата станува должник на заемодавецот и заемодавецот станува кредитор на бизнисот. Пристапот до овој вид финансирање се однесува на способноста на компаниите да добијат некој од следните видови задолжувања: дозволени пречекорувања/кредитни лимити, трговски кредити, лизинг, факторинг, обврзници и банкарски заеми. Иако сите овие категории на задолжување се економски релевантни, креаторите на политики можат директно да влијаат само на неколку од нив, првенствено на банкарските заеми.

- Пречекорувања („овердрафт“)/кредитни лимити: ова е кога банките им овозможуваат на компаниите да повлечат од нивните банкарски сметки повеќе средства отколку што се првично депонирани. Во овој случај постои максимална дозволена граница и високи банкарски трошоци што го прави овој извор на финансирање со задолжување мошне скап.
- Трговски кредит: кога компаниите-снабдувачи им овозможуваат на купувачите задоцнето плаќање за нивните производи и им овозможуваат на компаниите-купувачи да искористат дел од нивниот приход од продажбата за да им платат на снабдувачите. Ова е честа практика во трговијата на мало, но помалку релевантна за иновативните мали претпријатија.
- Лизинг: наместо купување опрема, машинерија или возила, компанијата го најмува таквото средство со плаќање на одреден надоместок на сопственикот. Краткорочниот лизинг не ја менува сопственоста на средствата, додека долгорочниот лизинг повремено може да резултира со тоа што корисникот на лизинг станува сопственик на средствата до крајот на периодот на лизинг.
- Факторинг: се јавува кога компаниите ги продаваат своите побарувања на трети

лица со намалена стапка. Компаниите со тоа го префрлаат својот кредитен ризик на факторинг-компанијата, но, за возврат, добиваат помалку отколку што би добиле доколку самите би ги наплатиле побарувањата. Како и кај пречекорувањата, факторингот се смета за скап извор на финансирање на долгот и најчесто се користи за задоволување на барањата за работен капитал кога се исцрпени другите алтернативи.

- Обврзници: типично издадени од компании (и влади) за финансирање на тековното работење и инвестиции. Сопственикот на обврзницата, кој станува доверител, добива периодични исплати на каматата на обврзницата (т.е. купони) и ја добива главницата на датумот на доспевање. Затоа што повеќето видови обврзници треба да се размениливи, корпоративните обврзници првенствено се однесуваат на сферата на големите претпријатија во јавна сопственост.
- Банкарски заеми: вид на финансирање на чијшто износ и пристап најмногу можат да влијаат креаторите на политики. Кредитите можат да бидат обезбедени или необезбедени. Обезбедените заеми се гарантирани со постоење гаранција или средства на должниците кои работодавците имаат право да ги запленаат во случај на неисполнување на заемот (т.е. кредитирање базирано на средства). Типичните колатерални средства ги опфаќаат машините и опремата, недвижниот имот, стоките, штедните сметки и сл. Поретко, кога една компанија е голема и има развиено долг и доверлив однос со кредитната институција, заемите можат да бидат необезбедени, односно да се обезбедат без каква било материјална гаранција. Реалноста за повеќето компании е дека тие треба да обезбедат колатерал за да добијат заем. Ова може да претставува голем проблем за иновативните компании, чијшто главни средства можат да бидат нематеријални.
- Банкарските заеми понатаму можат да се поделат на долгорочни и на краткорочни; оттука произлегува зборот „термински кредити“ што се користи во некои случаи. Кредитите во кои отплатата на главницата треба да се случи во рок од 12/24 месеци генерално се сметаат за краткорочни, а чијшто отплата е над овој праг се сметаат за долгорочни. Краткорочните кредити често се користат за финансирање на операциите и барањата за обртен капитал. Долгорочните заеми обично се користат за финансирање инвестиции во нови простории, опрема и машини. Иновативните компании, исто така, можат да бараат долгорочни заеми за да инвестираат во истражување и развој или купување на нематеријални средства, како што се патентите и трговските марки.

#### ◆ Што е специфично за финансирањето преку задолжување кога станува збор за иновативното претприемништво?

Релевантни за иновативните претприемачи се алтернативните типови кредити, како што се конвертибилните и субординираните заеми. И двата вида заеми се дел од она што се нарекува „мезанин-финансирање“, односно категорија на финансирање што е нешто помеѓу финансирањето со задолжување и еквити-финансирањето. Конвертибилните заеми им даваат на работодавците право да го претворат кредитот во учество во еквити во компанијата, додека субординираните заеми се понови форми на задолжување што во случај на несолвентност имаат понизок приоритет од постарите долгови (на пример, од кредитирањето базирано на средства). Тие се поризични, но наплаќаат повисоки каматни стапки.

## Бизнис-ангели

Неформалниот пазар на ризичен капитал е составен од богати поединци наречени бизнис-ангели кои инвестираат сопствен капитал во млади компании. Бизнис-ангелите немаат фамилијарни или институционални врски со компаниите што ги финансираат. Генерално, тие се успешни деловни луѓе и претприемачи кои бараат атрактивни можности за инвестирање во еден сегмент од пазарот што не е покриен од институционалните инвеститори. Така, бизнис-ангелите пополнуваат „празнина во капиталот“ помеѓу парите што можат да ги добијат претприемачите од членовите на семејството или од други внатрешни извори, како што се нивните сопствени заштеди или лични позајмици, и инвестициите на фондовите за ризичен капитал.

Постојат различни видови бизнис-ангели. Некои од нив се поранешни менаџери кои бараат ново работно места. Другите се искусни претприемачи кои сакаат да ги зголемат своите инвестициски портфолија, некои бизнис-ангели се алтруистички привлечени кон проекти со импакт врз општествениот развој. Во основата, бизнис-ангелите имаат три мотивации: (1) добивање на финансиски поврат, (2) учество во развојниот процес на компаниите во кои вложуваат, и (3) задоволување на алтруистичките чувства преку, на пример, пренесување искуства и знаење на неискусни претприемачи. Финансиските придобивки не се секогаш главен приоритет, бидејќи бизнис-ангелите честопати се водени од потребата да помогнат во локалниот економски пораст. Дополнително, можат да обезбедат менторски и советодавни услуги, бидејќи тие често имаат длабоко познавање на пазарите во кои инвестираат.

Бизнис-ангелите треба да бидат релативно трпеливи и подготвени да преземат ризик и да ја прифатат можноста за неликвидност во текот на долгиот инвестициски период. Тие се одговорни само пред себеси, бидејќи инвестираат свои пари и затоа имаат силни мотиви да направат темелна анализа на инвестицијата. Најактивните ангели повеќе се потпираат на приватни, а не на јавни извори на информации за квалитетот на потенцијалните инвестиции. Исто така, тие ги користат мрежите на контакти за да дознаат повеќе за потенцијалните зделки. **Бизнис-ангелите инвестираат во стартап-компани и во компании што се во рана фаза на развој.** Често, тие се вклучени во помали инвестиции, за разлика од фондовите за ризичен капитал. Нивната инвестициската активност обично се фокусира на втората фаза од иновациониот процес, но инвестираат и во комерцијализација и пораст (трета фаза) во сектори со релативно ограничени барања за финансирање. Во споредба со фондовите за ризичен капитал, тие инвестираат мали количества, но во многу поширок спектар на бизниси.

Мрежите вршат поврзување помеѓу бизнис-ангелите – инвеститори и претприемачите, а самите не инвестираат директно. Го потпомагаат и го прават инвестицискиот процес поефикасен преку поврзување на бизнис-ангелите до другите актери од екосистемот (инкубатори, фондови за ризичен капитал, развојни агенции, банки, берзи итн.) и, најважно, со претприемачи кои се во потрага по капитал.

### ◆ Кои се предностите и недостатоците на бизнис-ангелите?

Проектите што се поддржани од бизнис-ангелите се попривлечни за формалните извори на финансирање, бидејќи ангелите ги намалуваат информативните асиметрии и имаат акредитациска улога. Користењето финансии од бизнис-ангелите може да има и недостатоци. Бизнис-ангелите најчесто го немаат тој обем на финансии со кој би се продолжило со реинвестирање во подоцнежните фази од работењето, па претприемачите мораат да бараат други извори на финансирање или други бизнис-ангели. За претприемачите, справувањето со повеќе бизнис-ангели – инвеститори може да повлече и значајни трансакциски трошоци. Дополнително, ангелите не се секогаш доволно информирани како инвеститори, ниту, пак, придонесуваат со релевантно бизнис-знаење.

## ◆ Кои се најчести политички интервенции за промовирање на бизнис-ангелите?

Владите во различни европски земји имаат воспоставено неколку видови интервенции за поттикнување и поддршка на активностите на бизнис-ангелите, како што се даночните олеснувања, коинвестициските фондови и мрежната поддршка. Некои од овие интервенции се од трајна природа (за да се справат со екстерните недостатоци на пазарот), додека други се само привремени (за да се справат со недостатокот на координација додека заедницата на бизнис-ангелите не стане самоодржлива).

- 1. Даночни олеснувања:** Тие имаат цел да ја зголемат понудата за инвестирање во иновативни бизниси преку обезбедување на различни форми на даночно олеснување за инвеститорите. Тие се однесуваат на бизнис-ангелите, но понекогаш и на поголемите корпоративни инвеститори, а понекогаш и нивните корисници може да се нетипични, како во случајот на краудфандинг-активностите. Даночните олеснувања земаат многубројни форми:
  - „Front End“: кога инвестицијата е направена во „подобен“ бизнис, може да се бара концесиска стапка или кредит.
  - „Back End“: кога се продава сопственичкиот удел, секоја добивка е или ослободена од данок или има намалена стапка на данок на капитални добивки.
  - Пренасочување или продолжување на олеснувањето на капиталните добивки: им овозможуваат на инвеститорите кои продаваат влогови од „подобни“ бизниси да реинвестираат во различни „подобни“ бизниси, без да плаќаат данок за капиталните добивки.
  - Шеми за млади, иновативни компании: обично обезбедуваат даночно олеснување и намалување на социјалните придонеси за младите компании што имаат демонстрирано јасен фокус на иновации.
- 2. Градење капацитети и мрежна поддршка:** интервенциите можат да се фокусираат на подобрување на инвестициските вештини или на поддршка на инфраструктурата (мрежите или групите на бизнис-ангели). Понекогаш владите имаат помогнато во воспоставувањето мрежи и ги имаат поддржано додека не станале самоодржливи.
- 3. Коинвестициски шеми:** владите, исто така, можат да коинвестираат со бизнис-ангелите во иновативни бизниси. Процесот почнува со тоа што најпрвин владата прави проверка на кредибилитетот, финансискиот капацитет и способноста за длабинска анализа на инвестициските проекти на групата на бизнис-ангели. Потоа, кога оваа група ќе одлучи да финансира одредена инвестиција, владата се јавува како коинвеститор. Споредено со традиционалниот фонд за ризичен капитал, овој модел нуди неколку предности за институциите, бидејќи поттикнува голем број на различни субјекти да ги проценат и да инвестираат во компаниите. Ова им дава поголем избор на претприемачите кои бараат финансирање и, потенцијално, поширока географска распространетост на изворите на инвестициски капитал. Еден од најпознатите и најчесто копираните примери е од Шкотска.

### Шкотскиот ко-инвестиционен фонд

Во 2003 година, шкотската влада разви ко-инвестициски фонд што соработува со постоечките приватни субјекти за финансирање, како што се бизнис ангели, компаниите за ризичен капитал и синдикатите, со цел инјектирање дополнителен капитал во недоволно финансираните пазари. Фондот ги следи неговите партнери од приватниот сектор дозволувајќи им да ги носат сите одлуки за инвестирање и обезбедувајќи дел од финансиите под исти услови, а до одреден лимит. Фондот е дизајниран со цел да ја адресира празнината во делот на еквити, притоа задржувајќи ја интервенцијата од страна на јавниот сектор на минимум.



Потпирајќи се на приватните партнери при одлучувањето за инвестирање, фондот не мора да посвети многу ресурси за проверка на потенцијалните проекти. Ко-инвестицискиот фонд ги адресира потребите на бизнисите што се рана фаза, обезбедувајќи ко-инвестиции од 100.000 до 1.000.000 фунти. Инвестициите од ко-инвестицискиот фонд се лимитирани на МСП кои главно се базирани во Шкотска. Условите се дека секое финансирано претпријатие мора да биде од одобрена деловна област, да има помалку од 250 вработени и да има помалку од 16 милиони фунти во нето средства. Фондот има целна стапка на поврат од 20 проценти.

Шкотската влада преку оваа мерка го има зголемено капацитетот на пазарот за ризичен капитал, овозможувајќи на приватните партнери да ги зголемат нивните зделки и привлекувајќи нови инвеститори (и тоа повеќе од заедницата на бизнис ангели отколку од инвеститорите со ризичен капитал).

Извор: Beattie and De Vroey (2014).

## Формален ризичен капитал

### ◆ Што се тоа фондови за ризичен капитал?

Фондовите за ризичен капитал се субјекти што инвестираат во компании со висок потенцијал за раст. Компаниите што се финансираат најчесто се нови компании што имаат потреба од капитал за раст, но немаат значителна база на средства, силни парични текови или долга кредитна историја што ќе им овозможи финансирање преку задолжување. Препознатлива карактеристика на компаниите-корисници на фондовите на ризичен капитал е нивниот потенцијал за експоненцијален раст во големина и вредност доколку станат успешни. Средствата се добиваат од институционални инвеститори (на пример, пензиски фондови и осигурителни компании) и богати индивидуални инвеститори и обично се управуваат преку партнерства. Менаџерите на фондовите за ризичен капитал се опишани како генерални партнери, бидејќи управуваат со фондот и се одговорни за своите законски долгови и обврски. Инвеститорите пак се сметаат како ограничени партнери, бидејќи нивната одговорност за долговите и обврските е ограничена на износот на нивната инвестиција во фондот. Ограничените партнери се пасивни инвеститори, бидејќи не можат активно да се вклучат во управувањето со портфолиото од финансирани компании.

### ◆ Кои се карактеристиките на фондови за ризичен капитал?

Неколку фактори ги издвојуваат фондовите за ризичен капитал од другите видови на фондови и финансиски посредници и ги прават особено погодни за инвестирање во млади иновативни претпријатија со висок ризик, но исто така и со висок потенцијал. Пред да инвестира во бизнис, **фондот за ризичен капитал спроведува темелна анализа** за да добие детален увид во силните страни и слабостите на бизнисот, неговиот потенцијал за раст и предусловите за постигнување на овој раст. Ова вклучува проценка на оригиналноста на потенцијалната интелектуална сопственост, проценка на ризиците од копирање и испитување на условите на пазарот. Поради овој строг процес на филтрирање, иако фондовите за ризичен капитал добиваат голем број предлози, тие инвестираат само во мал дел од нив. Доколку проценката на фондот е позитивна и се одлучи да се инвестира во компанијата, неговото учество е обично во форма на преференцијални акции или конвертибилни заеми, давајќи му на фондот дополнителни права за контрола. Фондот генерално ќе се приклучи на одборот на директори на компанијата во којашто инвестира и ќе учествува во процесот

на донесување одлуки, а при одредени околности може да претставува и замена на менаџментот на компанијата. Инвестицијата обично се обезбедува во транши и само кога се исполнети одредени пресвртници.

Фондовите за ризичен капитал **инвестираат во поголем број на компании** за да обезбедат разновидни портфолија и да ја ублажат високо ризичната природа на нивните инвестиции. Фондовите можат да инвестираат во неколку фази од иновативниот циклус, иако поголемиот дел се фокусира на инвестиции во подоцнежната фаза на иновациите. Фондовите за ризичен капитал честопати ко-инвестираат со други фондови за ризичен капитал и за разлика од приватните инвестиции во еквити, обично имаат малцинско учество во компаниите-корисници. Фондовите за ризичен капитал **имаат релативно долгорочен фокус**, бидејќи се засноваат на модел од десет плус две години, што значи дека тие траат најмалку десет години, со можност за продолжување на уште две години, доколку не ги искористат сите свои инвестиции. Тоа подразбира дека инвеститорите не може да се повлечат рано што пак им овозможува на бизнисите да се развиваат без закана дека некој од клучните инвеститори ќе се повлече во било кој момент.

Вообичаениот инвестициски циклус за нови инвестиции се во првите пет до шест години од фондот. Следните години се концентрираат на раст и одржливи инвестиции. Голем дел од иницијалните инвестиции побаруваат повеќе од една рунда на финансирање, па фондовите мора оптимално да ги поделат нивните ресурси за да ја покријат и иницијалната и следствената инвестиција. Повеќето **инвестиции се одржуваат во просек меѓу пет и седум години** и со оглед на нивната природа се доста неликвидни (уште една причина што секторот е поризичен од другите). Некои се одржуваат многу пократко или поради тоа што брзо станува очигледно дека изгледите за пораст се ниски или затоа што се креираат услови за успешен излез од инвестицијата. Други се одржуваат подолго или поради тоа што на некои технолошки области им треба многу време за да стигнат до пазарот (на пример, фармацевтските производи) или поради тоа што економските услови го отежнуваат остварувањето на вредноста. Неодамнешната финансиска криза го продолжи времето на одржување на многу инвестиции, бидејќи капиталот стана многу редок, генералните економски услови го отежнаа брзото растење на новите бизниси, а условите на пазарот за излез беа слаби.

#### ◆ **Кои се предностите и недостатоците на фондовите за ризичен капитал?**

Ризичниот капитал често се опишува како „паметен капитал“, бидејќи компаниите добиваат многу повеќе од капитал од фондовите. Овие придобивки вклучуваат помош при планирањето и стратегијата на бизнисот, менторирање на менаџерите, обезбедување на стратешки, технички, комерцијални и правни совети, подобрување на корпоративното управување, помагање во регрутирањето на клучниот персонал и вмрежување. Исто така, тие создаваат мрежи на соработка меѓу инвеститорите, универзитетите, центрите за истражување и развој, големите и технолошки ориентираните компании, мали претприемачи и квалифицираните работници. Ова им овозможува на компаниите поддржани од фонд за ризичен капитал поголема предност во однос на другите компании и поголеми шанси за успех.

Ризичниот капитал не е секогаш во линија со владините цели и политики. Иако станува збор за долгорочни инвеститори, фондовите за ризичен капитал на крајот сепак сакаат да излезат од нивните инвестиции при финансиски услови што се најповолни за нив и за нивните инвеститори. Во некои случаи тоа може да вклучува продажба/ преместување на бизнисите надвор од земјата, што секако не е преферирана опција за националните влади. Креаторите на политики обично сакаат да видат како бизнисите, особено ако добиле државна поддршка, растат дома или задржуваат значаен дел од нивното работење на домашниот пазар. Исто така, постојат одредени дискусии што

упатуваат на тоа дека на фондовите за ризичен капитал им се посветува преголемо политичко внимание, со оглед на тоа што бројот на финансирани компании е релативно мал и на тоа дека дел од ова внимание би требало да се пренасочи на други извори на финансирање, како и на унапредување на поширокиот иновациски екосистем. Повратот кај овие фондови обично не е висок. Повеќето фондови имаат тешкотии да креираат позитивни резултати и следствено да обезбедат дополнителни финансии од приватните инвеститори. Како последица, во повеќето земји расте процентот на учество на државниот капитал во фондовите за ризичен капитал. На пример, во 2007 година учеството на владините агенции во европскиот ризичен капитал беше под десет проценти, додека во 2011 година учеството бележи пораст на преку 55 проценти. Сè уште се дискутира дали оваа лоша перформанса се должи на структурни аспекти и е потребна ревизија на севкупниот модел или е резултат од цикличните фактори и ќе се поправи во следните години како што ќе се излегува од направените инвестиции.

#### ◆ Кои се најчестите политички интервенции за промовирање на ризичниот капитал?

Ризичниот капитал игра важна улога во поддршката на ризичните вложувања со кои се креира патот до пазарот за иновативни технологии. На тој начин, фондовите за ризичен капитал придонесуваат кон подоброто искористување на придобивките од инвестициите во И&Р. Два неуспеха на пазарот можат да послужат како оправдување за интервенција на владата за да се зголеми активноста на ризичен капитал во една економија. Првиот е **неуспех во координацијата**. Секторот на ризичен капитал нема да се развие во еден регион доколку нема соодветен број на ветувачки стартап-компаниии, бизнис-ангели за поддршка на стартап-компаниите во раните фази на иновации и адвокати искусни во креирање договори за ризичен капитал и интелектуална сопственост, како и доволно искусни инвестициски професионалци и поддржувачка регулаторна и фискална средина (покрај другите услови). Градењето на функционален пазар на ризичен капитал може да побара привремена поддршка од владата додека „системот“ не се развие целосно и стане самоодржлив. Оттука, може да се заклучи дека не е доволно само финансиски да се поддржи ризичниот капитал туку и дека се **потребни мерки за развој на целиот екосистем**.

Второто потенцијално образложение за јавна интервенција во ризичен капитал се позитивните влијанија од иновациските активности на компаниите во кои се инвестира. Друг аспект што се зема предвид е т.н. „јаз во еквити“. Кај малите зделки, трошокот за длабинска анализа, неопходна за избор на компаниите во кои ќе се инвестира, може да биде превисок во споредба со очекуваната добивка, па постепено фондовите за ризичен капитал се рефокусираа кон поголеми зделки во подоцнежна фаза, креирајќи „јаз во еквити“, што резултира во неоптимална инвестиција во компаниии во рана фаза. Како што беше презентирано и претходно, сепак овој пазарен неуспех што резултира од асиметричните информации сам по себе не е доволен да оправда примена на една јавна интервенција во секторот на ризичниот капитал.

#### Регионални фондови за ризичен капитал – Велика Британија

Програмата за регионални фондови за ризичен капитал (РФРК) била лансирана во 2002 година. Програмата имала цел да им покаже на потенцијалните инвеститори дека е возможно да се креира добивка преку инвестирање во еквити-јазот, така што идните фондови би имале помала потреба од владината поддршка, а ризичниот капитал би пораснал без да има потреба од какви било поместувања во тој дел од пазарот.

Биле основани девет фондови поддржани од страна на британската влада со околу 75 милиони фунти од вкупниот капитал од 226 милиони фунти. Секој фонд бил предмет на стриктни инвестициски ограничувања што имало влијание на локациската диверзификација и портфолиото на компании.

Повратот на инвестиции од РФРК бил слаб, и тоа најмногу поради дизајнот на програмата. Понатаму, 36 проценти од инвестираните средства се потрошиле на надоместок за менаџментот на фондовите.

Дизајнот на моделот влијаел врз способноста на фондовите да пристапат до зделки со добар квалитет, врз тајмингот на инвестициите, географската покриеност, врз големината на фондовите и нивната способност за следствени инвестиции и навремен излез од компаниите.

Инвестициските критериуми биле такви што го намалувале бројот на компании – потенцијални корисници на фондовите. На пример, со нивниот регионален фокус и лимитиран износ од 500.000 фунти по бизнис се ограничувала големината на иницијалните и следствените инвестиции.

Извор: Национална канцеларија за ревизија, Поддршка за ризичен капитал за малите бизниси, 2009.

Владите можат да користат голем број различни механизми за поддршка на обезбедувањето на ризичен капитал и за градење на локалните способности во рамките на секторот:

- **Градење на капацитетите:** Владите можат да инвестираат во градењето на капацитетот на пазарот на ризичниот капитал со неколку видови мерки, на пример привлекувајќи странски искусни фондови за работа во регионот, градење на повеќе поврзани мрежи или поддршка на претприемачите за да бидат подготвени за инвестирање.
- **Даночни олеснувања:** Како и кај бизнис-ангелите, многу влади создадоа специфични даночни олеснувања за да ги наградат поединците (или компаниите) кои инвестираат во фондови за ризичен капитал и да ја зголемат понудата на инвестиции во иновативни бизниси.
- **Владини фондови за ризичен капитал:** Владите директно воспоставуваат, финансираат и управуваат со фондовите за ризичен капитал што, во теорија, работат слично на приватните фондови за ризичен капитал. Во Европа, тие често се поткрепени со средства за структурно приспособување и често имаат регионален фокус. Најчесто, овие фондови беа прв обид за креирање на секторот на ризичен капитал во многу од земјите, но нивниот регионален фокус го лимитираше опфатот и квалитетот на зделките и персоналот најчесто не беше со врвни квалификации. Како резултат, нивната перформанса беше слаба.
- **Фондови за фондови:** Ова е модел користен во разни области на финансискиот сектор што вклучува воспоставување на инвестициски инструмент со значителен капитал алоциран од страна на владата, а потоа коинвестира во постојни или во нови приватни фондови за ризичен капитал. Ова ѝ овозможува на владата да ги рашири инвестициските активности врз неколку различни фондови со потенцијално различни бизнис-модел и различен инвестициски/секторски/географски фокус. Со тоа се промовира разновидност на пазарот и се зголемува бројот на искусни менаџери на фондови.
  - **Коинвестициски фондови:** Слични на оние што се користат за поттикнување на бизнис-ангелите, коинвестициските фондови за ризичен капитал обично функционираат со впарување на јавните фондови со приватните фондови на ризичен капитал и инвестираат заедно со нив. Овој пристап го урамнотужува учеството на приватниот и на јавниот капитал, притоа задржувајќи го фокусот на комерцијални инвестиции и следејќи го водството на приватните инвеститори.

Треба да се преземат неколку мерки на претпазливост при интервенција на пазарот

на капитал. Прво, интервенциите не треба да бидат премногу мали, бидејќи нивното влијание е минимално или премногу големи, бидејќи тоа може да има контрапродуктивни ефекти, и да го оштетат идниот развој на секторот на ризичен капитал. Второ, делегирањето на одлуките за тоа кои компании ќе се финансираат на професионалните инвеститори се сметаат за поефективен пристап. Со други зборови, наместо да се формираат фондови за ризичен капитал во државна сопственост, моделот на фонд за фондови (под претпоставка дека пазарот е доволно голем) или коинвестиција се смета за поповолен.

Генерално, владите треба да изградат способност да управуваат со која било активност за инвестирањето во еквити и треба да основаат специјализирани финансиски институции за таа намена. **Перформансот на кој било механизам за еквити-инвестиции речиси комплетно зависи од ефективноста на менаџерите на фондовите**, па така процесот на избор на овие менаџери е клучна фаза во севкупниот процес. Сепак, правењето на овој избор е екстремно тежок – еквити-инвестирањето во рана фаза е ново и повеќето потенцијални менаџери или имаат слабо искуство или немаат никакво искуство во областа. Инстинктивно се избираат финансиери/банкари како менаџери на фондот. Но, искуството покажува дека тие имаат тешкотии да се приспособат на инвестирањето во рана фаза и често се обидуваат да финансираат компании во подоцнежни фази, бидејќи во нив се чувствуваат покомотни.

Способноста да се привлечат приватни коинвеститори исто така зависи од стимулациите понуди од страна на менаџерите на фондови, особено во однос на капиталните добивки и профитот. На јавните коинвестициски фондови честопати им се замерува за преферирааниот третман на приватните инвеститори. Ова претставува континуиран политички предизвик. Фондот „Јозма“ (Yozma), претставен подолу, им обезбедил одлична заработка на неговите инвеститори во деведесеттите години на минатиот век и неговиот генерален модел често е копиран. Сепак, треба да се има предвид дека овој фонд се појавува во специфично време и во специфичен екосистем. Малку коинвестициски шеми во светот го имаат достигнато нивото на поврат на „Јозма“.

### Фонд „Јозма“

Приказната за „Јозма“ се однесува на една од најуспешните интервенции за поттикнување на секторот на ризичен капитал и промовирање иновации од страна на високотехнолошките компании. Сепак, различни фактори придонесоа кон тоа „Јозма“ да биде вистинската шема во вистинско време. Најпрвин, Израел почна да обезбедува значајна поддршка на И&P во бизнис-секторот во доцните шеесетти години на минатиот век што придонесе кон креирање на потенцијални компании-корисници. Масовната имиграција на професионалци од Советскиот Сојуз во раните деведесетти години на минатиот век и отпуштањето на стотици воздухопловни инженери од израелската воена индустрија обезбеди голема база на технолошки персонал и потенцијални претприемачи. Заинтересирана за промоција на експанзијата на високотехнолошката индустрија и искористување на овој човечки капитал, владата сметаше дека развојот на еден конкурентен сектор на ризичен капитал е есенцијален предуслов за зголемување на иновациите и порастот. Домашниот приватен капитал не обезбедуваше доволна поддршка за иновации и странските инвеститори не беа подготвени да алоцираат фондови без гаранции за поврат. Ова претставуваше предизвик за експанзијата на израелската високотехнолошка индустрија, предизвик што владата беше подготвена да го адресира.

Во 1993 година беше лансирана програмата „Јозма“ со цел креирање на критична маса од инвестиции на ризичен капитал, привлекување на странски финансиски инвеститори и промовирање на креираното знаење заради одржливост на секторот без владина поддршка. Програмата се базираше на владин фонд за ризичен капитал од сто милиони американски долари и имаше две цели: да инвестира во приватни фондови за ризичен капитал и да инвестира во високотехнолошки израелски компании. Владата одлучи да насочи 80 милиони американски долари кон првата цел, а другите 20 милиони кон втората. Целното ниво за приватен капитал беше од 200 до 250 милиони американски долари.

Извор: Avnimelech and Teubal (2002a, 2002b, 2004).

Без оглед на тоа кој конкретен дизајн ќе се избере, институциите мораат да обезбедат домашниот сектор на еквити-инвестиции да има развиени меѓународни врски, да се мери според меѓународните норми и да привлекува меѓународни инвеститори. Ова е важно не само затоа што патот до пазарот за многу компании-корисници ќе биде меѓународен туку и за да се осигури дека локалните менаџери работат според глобалните стандарди на практика. Владите исто така можат да користат повеќе пристапи во еден инструмент за да им помогнат на различните елементи на екосистемот и да го намалат ризикот.

## Други видови финансии

Различни извори како субвенции, заеми и грантови од влади и меѓународни организации можат да бидат важни ресурси за иновативните претприемачи. Грантовите и субвенциите честопати се од суштинско значење за иновативните бизниси, бидејќи информациските асиметрии често го отежнуваат пристапот до финансиски средства на пазарите. Овие видови финансии играат клучна улога во финансирањето на развојот на иновативните компании, особено во раните фази, и можат да им помогнат на компаниите да добијат финансирање преку задолжување, како и финансирање од фондовите за ризичен капитал и бизнис-ангелите. Јавната политика може да игра важна улога преку обезбедување на финансиска поддршка за иновативни бизниси и поставување на рамковни услови за нови извори, како што е краудфандинг.

### ◆ Како другите видови финансии влијаат на иновативните бизниси?

Овие видови финансии можат да ги премостат финансиските јазови за иновативни бизниси што не можат да добијат финансирање од формалниот финансиски систем. Грантовите и субвенциите, исто така, им овозможуваат на компаниите да спроведуваат проекти за И&Р по пониски трошоци, бидејќи ги намалуваат маргиналните трошоци на капиталот и ја покачуваат приватната маргинална стапка на поврат за И&Р. Понатаму, конкурентните грантови можат да послужат како позитивен сигнал до трети страни за квалитетот на деловниот проект, на тој начин поттикнувајќи ги инвеститорите и кредиторите да обезбедат финансиски средства за компанијата. Конкурентните грантови можат да го сертифицираат и да го кредибилизираат иновативниот проект, бидејќи проектот е позитивно оценет од страна на експерти. Сепак, владините грантови и субвенциите можат да доведат до тоа владите да изберат победници и да ги растераат приватните инвестиции. Растерувањето на приватните инвестиции се однесува кога се обезбедуваат јавни средства за истражување и развој и иновативни активности што компаниите би ги презеле дури и во отсуство на јавна поддршка.

### ◆ Што е краудфандинг?

Краудфандинг е метод на собирање капитал преку колективен напор на пријателите, семејството, клиентите и индивидуалните инвеститори. Овој пристап го искористува потенцијалот на колективните напори на голема база на поединци – првенствено онлајн преку социјалните медиуми и краудфандинг-платформи – и ги користи нивните мрежи заради поголема покриеност и експонирање.

### ● По што се разликува краудфандингот?

Краудфандингот е спротивен на традиционалниот пристап кон бизнис-финансиите. Традиционално, доколку сакаме да прибереме средства за да почнеме бизнис или да лансираме нов производ, треба да подготвиме бизнис-план, истражување на пазарот и прототипови, а потоа да ја презентираме идејата пред ограничен број на богати индивидуалци или институции. Овие извори на финансии ги вклучуваат банките, ангелите-инвеститори и компаниите за ризичен капитал, лимитирајќи ги опциите

на само неколку клучни актери. Овој пристап на собирање финансии можеме да го идентификуваме со една инка, каде што вие со вашата идеја сте на поширокиот крај, а инвеститорите на тесниот крај на инката. Доколку инката не ја насочиме кон вистинскиот инвеститор во вистинско време, тогаш залудно сме потрошиле ресурси. Краудфандингот нуди можност за претставување пред повеќе заинтересирани страни и обезбедува повеќе начини за нивно вклучување, од инвестирање илјадници долари во замена за еквити до придонес од 20 долари во замена за прво користење на производот или друга награда.

### ● **Кои се придобивките од краудфандингот?**

Од пристапот до поголема база на инвеститори до уживањето во пофлексибилни опции за генерирање капитал, постојат многубројни предности на краудфандингот во споредба со традиционалните методи. Ова се дел од многуте можни придобивки:

Опфат – со користење на краудфандинг-платформа се овозможува пристап до илјадници акредитирани инвеститори кои можат да ја видат, да учествуваат и да ја проследат понатаму вашата кампања за собирање средства.

Презентација – со креирањето на една краудфандинг-кампања, се поминува низ бесценет процес на разгледување на бизнисот од врвот надолу – неговата историја, понудата, соодветниот пазар, предностите итн. – и негово презентирање на јасен и лесно разбирлив начин.

Промоција и маркетинг – од лансирањето до затворањето, можете да ја споделувате и да ја промовирате кампањата преку социјалните медиуми, електронска пошта и други маркетинг-средства онлајн.

Валидација на концептот – презентирањето на вашиот концепт или бизнис на јавноста нуди одлична можност за валидација и рафинирање на понудата. Како што потенцијалните инвеститори ќе почнат да изразуваат интерес и да поставуваат прашања, брзо ќе увидите дали недостига нешто, а може да влијае на нивната одлука да се вклучат.

Ефикасност – една од најдобрите работи поврзана со онлајн-краудфандингот е способноста за централизирање и насочување на напорите за прибирање средства. Со креирањето на единствен и разбирлив профил се елиминира потребата од поединечен пристап до секој потенцијален инвеститор. Па, така, наместо удвојување на напорите преку печатење документи и нивно мануелно ажурирање секогаш кога ќе има каква било промена, кај краудфандингот сè може да се презентира онлајн на попристапен начин, оставајќи ви повеќе време за водење на бизнисот отколку за собирање фондови.

### ● **Кои се главни видови краудфандинг?**

Постојат различни видови краудфандинг. Кој метод ќе се избере зависи од видот на производот или на услугата што се нуди и од целите за пораст. Трите главни типа се краудфандинг базиран на донации, базиран на награди и еквити-краудфандинг. Генерално, која било краудфандинг-кампања во која нема финансиски поврат за инвеститорите или придонесувачите може да се смета за **краудфандинг базиран на донации**. Најчесто, тука спаѓаат иницијативи на собирање средства за помош при природни непогоди, добротворни цели, непрофитни активности и медицинско лекување.

**Краудфандинг базиран на награда** вклучува поединци кои придонесуваат кон бизнисот во замена за „награда“, обично во форма на производ или на услуга од понудата на компанијата. Иако овој метод предвидува награда за поддржувачите, сепак може да се смета како поттип на краудфандинг базиран на донации, бидејќи

нема финансиски поврат или еквити-поврат. Овој пристап е популарна опција на „Фандабл“ (Fundable), како и на други популарни краудфандинг-платформи, како што се „Кикстартер“ и Индигого“ (Kickstarter, Indiegogo), бидејќи им дозволува на бизнис-сопствениците да ги наградат придонесувачите без да генерираат големи дополнителни трошоци или да продаваат дел од сопствеништвото.

**Краудфандинг базиран на еквити**, за разлика од другите методи на краудфандинг, им дозволува на придонесувачите да станат косопственици на компанијата преку тргување на капитал за учество во еквити. Како сопственици на еквити, придонесувачите добиваат финансиски поврат на нивната инвестиција и дел од профитот во форма на дивиденда или распределба.

Награди наспроти еквити	
 <b>Награди</b>	 <b>Еквити</b>
Краудфандинг базиран на награди им овозможува на стартап-компаниите да дадат предмет од вредност во замена со финансиски придонес. На пример, доколку еден поддржувач даде 50 евра, компанијата може да понуди еден примерок од производот кога ќе биде изработен.	Компаниите можат да нудат делови од компанијата директно на акредитирани инвеститори во замена за финансиски придонес. Тука спаѓаат, исто така, и опциите за конвертибилен долг и финансирање со задолжување.
Нуди рани нарачки, лични стимулации.	Нуди еквити-дел од компанијата.
Обично се собираат помалку од 50.000 американски долари.	Обично се собираат од 50.000 до десет милиони американски долари.
Нема распределба на сопственоста.	Мораат да се издадат акции во компанијата.

### ◆ Што е финансирање од интелектуална сопственост (ИС)?

Финансирањето преку ИС или користењето на ИС (трговски марки, дизајн, патент или авторски права) за да се добие пристап до кредит привлекува сè поголемо внимание. Правата од ИС не се само значаен капитал туку можат да бидат и важен извор на финансии. Нематеријалните средства, како што се правата од ИС, можат да ја зголемат вредноста на капиталот на компанијата, а разбирањето и вреднувањето на овие средства можат да му помогнат на врвниот менаџмент да прават информирани инвестиции и маркетинг-одлуки. Повисоката вредност на средствата може да помогне при преговорите со финансиските институции и да го олесни пристапот до кредит или да помогне да се преговара пониска каматна стапка на кредитите.

### ● Практики на ИС-финансирање

Повеќето компании се запознаени со традиционалните алатки за ИС-финансирање, како што се лиценцирањето (ројалти) и директната продажба на патенти или трговски марки. Во последно време компаниите наоѓаат нови начини за собирање средства преку користење на нематеријалните средства: еден од начините е преку **аукција на нивната ИС**. Аукциските куќи специјализирани во оваа област одржуваат онлајн-аукции и аукциски настани во живо неколкупати годишно. Аукцијата им овозможува на сопствениците побрзо да ги продадат нивните нематеријални средства и да обезбедат брза ликвидност, како и да креираат пазар на потенцијални купувачи на нематеријални средства, што, во спротивен случај, можеби и не би постоел. ИС-аукциите се организираат од страна на компании, како што е „Оушн Томо“ (Ocean



Томо). Дополнително, постои можност за ИС-размена онлајн, како што е берзата на технологиии управувана од „Јет-ту“ (Yet2.com) и размената преку тргување со технологии на „Тајнакс“ (Tupax).

Друг метод за искористување на вредноста од ИС е да се користи како колатерал. Обично, материјалните средства, како недвижности и опрема, се користат за обезбедување заеми базирани на средства. Користењето на ИС како колатерал, исто така, може да ја зголеми вредноста на достапниот кредит. Во случаи каде што заемопримачите ги заложуваат нивните патенти, трговските марки или заштитените авторски дела, се зголемува вредноста на колатералот и потенцијалот за успешно добивање кредит. Најбезбедната форма на обезбедување претставува хипотеката, но таа побарува ИС да се додели на заемодавачот, а на должникот му се одобрува лиценца. Проблемот што се јавува во овој случај е тоа што заемодавачот станува сопственик на ИС и има контрола на правата од ИС. Ова претставува потенцијален ризик за тековното работење на должникот, како и за компаниите-корисници на подлиценца.

**Секјуритизацијата на нематеријалните средства** им овозможува на сопствениците на правата од ИС полесно и побезбедно да позајмат пари од соодветно обезбедени заемодавачи. Ова е најзастапено во филмската и во музичката индустрија, но практиката почнува да се применува и во биотехнолошкиот и во софтверскиот сектор. Примери на вакви трансакции вклучуваат секјуритизирани ројалти приливи на авторските права во сопственост на некои познати музичари. Во 1997 година Дејвид Боуви издаде десетгодишни обврзници на база на идните ројалти од издавачките права и мастер-снимките од 25-те претходно снимени албуми и собра 55 милиони американски долари. Купувачот на обврзниците стекна право да добива ројалти од албумите на Боуви сè додека не се исплати главницата плус 8% годишна камата. Секјуритизацијата базирана на средства е позната и на полето на патентите, каде што патентот може да се третира како комерцијално средство на основа на ексклузивните права што го карактеризираат. Постојат многубројни актери на овој пазар, од ентитети за лиценцирање составени од индивидуални инвеститори (како што е „Фергасон патент пропертис“ – Ferguson Patent Properties LLC, компанија основана од д-р Џејмс Фергасон, пронаоѓач на полето на дисплеи со течни кристали) до патентни брокери, како што се „Плуритас“ и „Епицентар ИП груп“ (Pluritas, Epicenter IP Group). Дополнително, ИС сè повеќе е дел од активностите на инвестициските фондови. На пример, „Алтитуд капитал партнерс“ (Altitude Capital Partners) е приватен инвестициски фонд од 250 милиони американски долари што инвестира во ИС и компании фокусирани на ИС, покривајќи патенти, трговски марки, авторски права и приливи од ројалти. Компанијата работи со индивидуални сопственици на ИС, како и со мали и големи компании.

### ● **Користење на ИС како колатерал (обезбедување)**

Менаџментот заинтересиран за користење на ИС како колатерал треба да се запознае со следните класи на нематеријални средства пред да почне преговори со заемодавачот:

Средства за парични токови: лиценцирани права од ИС, каде што исплатата на ројалти се однесува директно на лиценцираното средство (на пример, патенти, трговски марки, авторски права). Ова е преферирана категорија на средства за инвеститорите кои бараат доволно вреден колатерал со доволен паричен тек за исплата.

Средства со имплицитна вредност: нелиценцирани права од ИС или права од ИС што ексклузивно се применуваат интерно (на пример, листа на клиенти, права на бази на податоци). Инвеститорите ќе сакаат да ја разберат вредноста на оваа ИС користена од сопствениците и нивната потенцијална вредност при ликвидација.

Во Македонија, следните видови ИС можат да се користат како обезбедување (рачен залог): патентни, трговски марки, дизајни и авторски права. Законот за договорен залог ја одредува процедурата за заложување на правата од ИС. Притоа, се следи истата постапка како при заложување на подвижен имот во смисла на стапување во договор за залог и внесување на залогот во Заложниот регистар. Согласно законот за индустриска сопственост (и релевантните подзаконски акти), залог над правата од индустриска сопственост може да се регистрира и во релевантните регистри одржувани од страна на Државниот завод за индустриска сопственост (регистар на патенти, регистар на трговски марки и регистар на индустриски дизајн). Иако ова не е задолжително, сепак е преферирана регистрација, имајќи предвид дека лицето што поседува одредено право од индустриска сопственост не може да ги откаже неговите права без писмена согласност од заложниот доверител.

Правото на невладетелски залог врз побарување или друг вид права (интелектуални права и други сродни права) се стекнува со:

- склучување договор за залог,
- попис и опис на заложното побарување или друг вид право, и
- упис во Заложниот регистар.

Правото на владетелскиот залог врз побарување или друг вид право се стекнува со:

- склучување договор за залог, и
- отстапување, односно пренесување на побарувањето или на друг вид право.

За заложното право во двата случаи потребно е да биде писмено известен должникот врз чијашто обврска е заснован залогот, а во спротивен случај залогот е без правно дејство.

Извор: Закон за договорен залог, член 16.

#### ◆ Кои политики се однесуваат на другите видови финансии и на иновативните бизниси?

Јавната политика може да влијае на други видови финансии преку:

- **Обезбедување на директна поддршка на иновативни бизниси преку грантови и субвенции.** Владите можат да играат особено важна улога во поддршката на иновативните бизниси во случаи на пазарни неуспеси и кога нецелосните пазари го спречуваат обезбедувањето на соодветно финансирање или финансирање со услови соодветни за одредени фази на развој на бизнисот.
- **Прифаќање пристапи што се поволни за пазарите што ќе поттикнат конкурентен избор на инвестиции.** Воведувањето конкуренција помеѓу апликантите за грантови за истражување и развој преку употреба на разни механизми за аукција може да резултира со заштеда на ресурси и придобивки за ефикасност. Поголеми информации можат да се извлечат за предлозите и може да се избегне одреден степен на непотребно финансирање.
- **Подобрување на свеста кај компаниите за опсегот на можности за финансирање што се достапни од официјалните програми.** Можат да се користат различни канали за комуникација (на пример, интернет-страници, посредници и организации за поддршка на бизнисот). Покрај тоа, насочувањето на јавните програми за поддршка, исто така, може да им помогне на компаниите да добијат појасен увид во тоа за кои програми можат да аплицираат.
- **Поставување на рамковните услови за нови извори, како што е краудфандинг.**

## Европски програми за финансирање иновации

Речиси секоја политика на Европската унија (ЕУ) има соодветна програма. Примарна причина за воспоставување на програмите беше приближување на политиките и активностите на Унијата кон европските граѓани, како и креирање на додадена вредност од ЕУ за националните напори на земјите-членки во дадена област. Затоа, на почетокот учеството во програмите беше ограничено на земји-членки. Во програмите можат да учествуваат сите правни субјекти, но во одредени случаи и физички лица (поединци) од тие држави. Рамките, буџетите и приоритетите на секоја од програмите се договорени на ниво на Унијата. Висината на буџетот и времетраењето на програмите (обично четири до седум години) ги одредува Европскиот совет. Генерално, не постојат одделни национални квоти за програмите, во смисла на распределбата – средствата се распределуваат по потреба, според зададени приоритети и цели.

Програмите на ЕУ ја опфаќаат речиси секоја област на социоекономскиот живот на европските граѓани: образование, култура, млади, медиуми, социјални прашања, развој на МСП, животна средина, транспорт, јавно здравје, правна соработка, борба против насилството, криминал, тероризам, информатичко општество, царина и даноци. Секоја програма има своја интернет-страница, на која се достапни сите информации поврзани со нејзините цели, активности, буџети, повици и досега остварени проекти.

### ◆ Каков вид финансирање обезбедуваат европските програми?

ЕУ има различни програми за финансирање на кои можат да аплицираат компаниите, зависно од природата на бизнисот или проектот. Во принцип, постојат два типа финансирање: **директно и индиректно финансирање**. Алокацијата на средствата за директно финансирање е управувано од европските институции. Притоа, достапни се два типа финансирање: **грантови и договори**. Грантовите се доделуваат за специфични проекти што се во линија со ЕУ-политиките преку јавен повик што вообичаено се нарекува повик за предлог-проекти. Договорите се прават со институциите на ЕУ, а се однесуваат на купување услуги, стоки или работи потребни за нивното работење – како што се истражувања, обуки, организации на конференции или ИТ-опрема. Договорите се доделуваат преку тендерска постапка.

Индиректното финансирање не е релевантно за македонските компании, бидејќи тоа претставува национално финансирање на земјите-членки на ЕУ, главно преку пет големи фонда што потпаѓаат под **Европските структурни и инвестициски фондови** (Европскиот регионален развоен фонд, наменет за регионален и урбан развој; Европскиот социјален фонд, насочен кон социјална инклузија и добро владеење; Кохезиски фондови – економска конвергенција на помалку развиените региони; Европскиот земјоделски фонд за рурален развој; и Европскиот фонд за поморство и риболов).

Пристап до финансии за МСП

Европската комисија континуирано работи на подобрување на финансирањето на мали бизниси во Европа, и тоа главно преку:

- Соработка со финансиските институции за подобрување на достапноста на финансии за МСП, стимулирајќи обезбедување заеми и ризичен капитал преку финансиски инструменти.
- Поддршка на европските земји при размената на добри политики за подобрување на пристапот до финансии што овозможува да се стекнат придобивки од искуството на други земји.

Финансиските програми на ЕУ генерално не се реализираат како директно финансирање. Помошта се каналзира преку локални, регионални или национални институции или преку финансиски посредници, како што се банките и организациите

за ризичен капитал што обезбедуваат финансирање преку финансиски инструменти. Вакви посредници можат да се најдат на порталот на ЕУ за пристап до финансии ([https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm)). Директното финансирање е достапно само за проекти што специфично адресираат и придонесуваат кон имплементацијата на една ЕУ-програма или ЕУ-политика.

### Пристап до финансии – најважни ЕУ-иницијативи

- Програмата за конкурентност на претпријатија и мали и средни компании (КОСМЕ) 2014-2020 ќе обезбеди полесен пристап до заеми и еквити-финансирање.
- Претходната Рамковна програма за конкурентност и иновации (ЦИП) 2007-2013 преку финансиските инструменти им помогна на МСП да дојдат до еквити и финансирање со задолжување.
- Финансиските инструменти на КОСМЕ се дополнуваат со оние на Рамковната програма за истражување и развој – „Хоризонт 2020“ и нејзината потпрограма „Innov-Fin“ – ЕУ-финансии за иноватори.
- Инструментот МСП на Рамковната програма за истражување и развој – „Хоризонт 2020“ нуди финансирање и поддршка на иновативни проекти за пораст на МСП и ширење на нивните активности во други земји.

Европската комисија користи финансиски инструменти и поттикнува размена на добри политики и во областите на заемите и гаранциите, ризичниот капитал, бизнис-ангелите, пазарите на акции за пораст и краудфандингот.

### Пристап до финансии за МСП – финансиски инструменти на ЕУ

- Финансиските инструменти на ЕУ се шеми за поделба на ризикот, како што се гарантните шеми поддржани со ЕУ-фондови дадени на финансиски посредници што обезбедуваат заеми, лизинг или коинвестиции со фондови на ризичен капитал.
- Оваа поддршка се канализира преку финансиски посредници со добра репутација од редовите на банките, гарантни друштва, друштва за микрофинансирање и фондови за ризичен капитал што се поблиску до финалните корисници и се квалифицирани да ги оценат нивните потреби.
- Одлуките за доделување заеми, гаранции или ризичен капитал се прават од страна на локалните институции. Специфичните услови на финансирање (на пример, износот, времетраењето, каматната стапка и надоместоците) зависат од финансиската институција.
- Финансиските инструменти на ЕУ се водени од пазарот – не постои алокација по земји и достапноста на средствата зависи од интересот на локалните финансиски институции што земаат учеството во шемата. Финансиските посредници се тие што ги креираат индивидуалните продукти што се соодветни за потребите на МСП на нивниот пазар.

### ◆ Како Европската комисија ги промовира иновациите?

Новите можности за пораст резултираат од обезбедувањето на нови производи и услуги од:

- Технолошките пробиви;
- Новите процеси и бизнис-моделите;
- Нетехнолошките иновации и иновациите во услужниот сектор.

Приоритетите на Европската комисија на полето на иновации се следниве:

- Поддршка на иновациониот развој во приоритетните области и кај МСП, главно преку програмата „Хоризонт 2020“;
- Поттикнување на широка комерцијализација на иновации во ЕУ преку иновации

во јавните набавки, дизајн за иновации, политики за побарувачка на иновации, иновации во јавниот сектор и социјални иновации;

- Развој на секторски политики за модернизација на индустриската база на ЕУ и забрзување на прифаќањето од страна на пазарот на т.н. клучни овозможувачки технологии, како што се иновациите на работното место;
- Мониторирање на иновациската перформанса и прифаќањето на иновации со цел идентификација на области во кои е потребна промена на политиките;
- Подобрвање на регулаторните услови за иновации со мерки за стартап-компанији, претприемништво, пристап до финансии, дигитална трансформација, единствениот пазар, интелектуална сопственост и стандарди;
- Поддршка на развојот и соработката во кластери заради поттикнување на иновациите кај МСП.

### ◆ Финансирање иновации

Европската комисија ја промовира комерцијализацијата на иновациите првенствено преку програмата „Хоризонт 2020“ (достапна за македонските компании) и Европските структурни и инвестициски фондови – ESIF (достапни за земјите-членки на ЕУ). Со буџет од 80 милијарди евра, „Хоризонт 2020“ помага да заживеат иновативните идеи, додека, пак, ESIF инвестира околу 110 милијарди евра во иновативни активности, ИКТ и конкурентност на МСП. Предуслов за добивање средства од ESIF за финансирање проекти во областа на иновациите е претходно регионите/земјите да имаат стратегии за паметна специјализација. Па, така, овој процес ќе им овозможи на регионите да ги концентрираат инвестициите во нивните компаративни предности.

Пред една година беше промовиран и Европскиот фонд за стратешки инвестиции (EFSI) како еден од трите столба на Инвестицискиот план за Европа, а со цел надминување на моменталните пазарни недостатоци преку адресирање на пазарните јазови и мобилизирање на приватни инвестиции. Помага да се финансираат стратешки инвестиции во клучни области, како што се инфраструктурата, истражувањето и иновациите, едукацијата, обновливата енергија и енергетската ефикасност, како и ризичното финансирање на МСП. EFSI е управуван од страна на Европската инвестициска банка (ЕИБ) и поддржаните проекти поминуваат низ вообичаениот проектен циклус и управување на ЕИБ. Во овој фонд можат да аплицираат компании од сите големини, комунални претпријатија, ентитети од јавниот сектор, национални банки за промоција или други банки заинтересирани за посредничко задолжување и инвестициски фондови.

---

## Хоризонт 2020

---

### ◆ Што е „Хоризонт 2020“?

„Хоризонт 2020“ е досега најголемата ЕУ-програма за истражување и иновации со достапно финансирање од преку 80 милијарди евра за период од седум години (2014 до 2020) – како додаток на приватните инвестиции што ќе се привлечат со овие средства. Како резултат се очекуваат повеќе пробивни иновации и откритија преку трансфер на идеите од лабораториите на пазарот. Со спарување на истражувањето и иновациите, „Хоризонт 2020“ помага да се постигнат овие цели, со особен акцент на извонредната наука, индустриското лидерство и справување со општествените предизвици. Крајната цел е да се осигури Европа да произведува наука од светски ранг, да ги отстрани бариерите за иновации и да го олесни заедничкото работење на јавниот и на приватниот сектор при креирањето иновации.

При развојот на работната програма на „Хоризонт 2020“ голем акцент се става на учеството на МСП, па така 20% од ресурсите се алоцираат во „Општествени

предизвици“ и „Лидерство во овозможувачките и индустриските технологии“ или во рамките на проектите или преку таргетираните мерки. Инструментот МСП, претставен во следното потпоглавје, е посебно наменет за адресирање на потребите на МСП што иновираат. Воедно, на терен се развива робустен систем за поддршка преку мрежата на Национални контакт точки и Enterprise Europe Network. Листата на Национални контакт точки за Македонија може да се најде на интернет-страницата на Министерството за образование и наука, додека повеќе информации за Enterprise Europe Network во Македонија можат да се најдат на интернет-страницата на националниот центар: <http://www.een.mk/>.

#### ◆ Што е тоа работна програма?

Можностите за финансирање во „Хоризонт 2020“ се дефинираат во повеќегодишни работни програми со коишто се покрива поголемиот дел од достапната поддршка. Работните програми се изработуваат од страна на Европската комисија во дадените рамки на легислативата за „Хоризонт 2020“ и преку стратешки процес на програмирање со којшто при поставувањето на приоритетите се води сметка за целите на ЕУ-политиките. Главната работна програма на „Хоризонт 2020“ се дополнува со одделни работни програми за Европскиот истражувачки совет, Евроатом, Заедничкиот истражувачки центар и Стратегиската иновациска агенда на Европскиот институт за иновации и технологија (EIT).

**Работна програма 2018-2020:** тековната „Хоризонт 2020“ работна програма се состои од вовед, 18 тематски секции и генерални анекси што ги објаснуваат општите правила, како што се стандардните услови за учество, критериумите за избор и доделување средства и слично. Секоја тематска секција е самодоволна, давајќи опис на целите, повиците за предлог-проекти и темите за секој од повиците. Во програмските секции, исто така, можат да се најдат подетални информации и за алокацијата на буџетот. Повеќе информации за работната програма и одделните тематски секции на програмата можат да се најдат на следниот линк: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-sections>.

#### ◆ Како се добиваат финансии од програмата „Хоризонт 2020“?

Двегодишните работни програми ги најавуваат специфичните области што ќе бидат финансирани од страна на „Хоризонт 2020“. Тие се публикуваат како повици за предлог-проекти што во текот на годината се објавуваат на онлајн-платформата наречена „Партисипантс портал“ (Participants Portal) (<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/home.html>). Овој портал е влезната точка во електронското администрирање на истражувачките и иновациските проекти финансирани од ЕУ и содржи услуги за управување на предлозите и проектите во текот на севкупниот нивен животен циклус. Секој повик дава попрецизна информација за приоритетите што Европската комисија сака да бидат адресирани од страна на предлог-проектите. Покрај онлајн-порталот, сите повици за предлог-проекти можат да се најдат во Службениот весник на ЕУ, што е официјален извор на сите ЕУ-документи (<https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>).

Доколку сакате да одговорите на некој повик, треба да поднесете предлог-проект пред предвидениот краен рок. На „Партисипантс портал“ има јасни инструкции што ќе ве водат низ целиот процес. Системот е многу едноставен и без потреба од какви било хартиени документи. Сите предлог-проекти се поднесуваат онлајн. Многу од повиците бараат тим од најмалку три партнери. Доколку ви треба помош при идентификацијата на потенцијален партнер со соодветна експертиза, постројки или искуство, користете ги опциите за барање партнери. Во овој процес може да ви помогне и тимот на Enter-

prise Europe Network во Македонија. По затворањето на повикот, сите предлог-проекти се оценуваат од страна на независни специјалисти во адресираните области. Панел на експерти врши проверка на секој од предлози наспроти листа на критериуми, за да види дали треба да се одобри финансирање.

Откако предлог-проектот ќе ги помине сите фази на евалуација (во времетраење од пет месеци), апликантите добиваат повратна информација за излезниот резултат. За успешните апликации Европската комисија подготвува т.н. договори за грант во кои се потврдуваат активностите на истражување и иновации што ќе се спроведуваат, траењето на проектот, буџетот, трошоците, придонесот од страна на Европската комисија, сите права и обврски итн. Временскиот рок за потпишување на договорите за грант генерално е три месеци.

#### ◆ Која е програмата-наследник на „Хоризонт 2020“?

Европската комисија го публикуваше својот предлог за „Хоризонт Европа“, амбициозна програма за истражување и иновации од сто милијарди евра, што ќе ја замени програмата „Хоризонт 2020“. Предлогот е направен како дел од предлогот на ЕУ за следниот долгорочен буџет на ЕУ – повеќегодишната финансиска рамка (Multi-annual Financial Framework – MFF).

Временската рамка за прифаќање на програмата е следнава:

- На 02.05.2018 година Европската комисија го прифати предлогот за следниот долгорочен буџет на ЕУ (MFF);
- На 07.06.2018 година Европската комисија го прифати нејзиниот предлог за „Хоризонт Европа“;
- Европскиот совет и Европскиот парламент преговараат и потоа ја прифаќаат програмата;

„Хоризонт Европа“ треба да се лансира на први јануари 2021 година.

#### Успешни приказни – македонски компании-учесници во „Хоризонт 2020“

Компанијата „Енергија“ доо е партнер во проектот „Суперсмарт“ (SuperSmart), чијашто реализација почна во февруари 2016 година (<http://www.supersmart-supermarket.info/>). Проектот се фокусира на примената на енергетско-ефикасни решенија за замрзнување, греење и ладење во објектите за малопродажба во Европа што би довело до намалено користење енергија, подобро влијание врз животната средина и зголемување на економските придобивки. „Енергија“ доо е формирана во 2005 година како компанија за продажба, проектирање и изведување системи од областа на климатизација, ладење и греење. Дејноста на компанијата опфаќа климатизација на јавни и административни објекти, спортски и комерцијални центри, деловни простории, станбени објекти, индивидуални објекти итн. Ладилна опрема во индустријата: ладилници за храна, тунели за замрзнување на разни производи, кланици, млекарници, пивари, винарници, хемиска индустрија итн.

„Балкан девелопмент солутсионс БДС“ доо е партнер во проектот „Панел 2050“, чијашто реализација почна во март 2016 година (<https://ceesen.org/panel2050/>). Проектот цели да креира долготрајни и одржливи енергетски мрежи на локално (општинско) ниво во коишто релевантни локални чинители би соработувале на креирањето на локалните визии, стратегии и акциски планови на полето на енергетиката.

Воведувањето на партиципативниот концепт во енергетското планирање ќе помогне при креирањето на одржливи енергетски политики и создавањето на поодржлива иднина на Европа. БДС е консултантска фирма со искуство во креирање на јавни политики, стратешки документи, студии на изводливост, развој и имплементација на тренинг-програми за централните и локалните власти, како и за МСП.

**Друштвото за информатичка дејност „Пикатејл“ (Pickatale) – Тетово** е партнер во проектот „Ај-рид“ (iRead), што почна да се реализира во јануари 2011 година. Водечката цел на проектот е развој на една софтверска инфраструктура од персонализирани, адаптивни технологии и различен сет на апликации за поддршка на учењето и подучувањето на полето на вештини на читање. Компанијата „Пикатејл“ почна со работа во 2013 година и се фокусира на развој на мобилни апликации и платформи насочени кон зголемувањето на интересот на децата кон читањето. Апликацијата „Пикатејл“ моментално има над 1.000 интерактивни книги за деца на англиски, норвешки, дански, шведски и кинески јазик.

Дополнителни информации за наведените проекти, како и за пребарување на други проекти и македонски учесници, се достапни на интернет-страницата на информацискиот сервис за програмата за истражување и развој при Европската комисија – **CORDIS** ([https://cordis.europa.eu/projects/home\\_en.html](https://cordis.europa.eu/projects/home_en.html)).

Извор: CORDIS – Community Research and Development Information Service

## Инструмент МСП

### ◆ Што претставуваат пилот-акциите на Европскиот иновациски совет?

Пилот-акциите на Европскиот иновациски совет (EIC) имаат цел да ги поддржат врвните пронаоѓачи, стартап-компаниите, малите компании и истражувачите со паметни идеи што се радикално различни од постојните производи, услуги или бизнис-модел, високоризични се и поседуваат потенцијал за интернационален пораст. Пилотот EIC беше лансиран на 27 октомври 2017 година како дел од работната програма 2018-2020 на „Хоризонт 2020“.

Пилотот EIC на едно место нуди:

- 2,7 милијарди евра за финансирање во периодот 2018-2020 – преку Инструментот МСП, Fast Track to Innovation (FTI) или брз пат до иновации, Future and Emerging Technologies (FET) Open или отворени идни и нови технологии и награди „Хоризонт“.
- Можности за вмрежување, менторство и коучинг.
- Стратешки совети за унапредување на иновациониот екосистем во Европа.

Пилотот EIC е во можност да поддржи:

- Идеи од која било област на технолошкиот сектор или бизнис-секторот, вклучувајќи нови комбинации на технологии и бизнис-модел;
- Сите фази на иновации од физибилити до развој на скејлап-компанија;
- Иноватори од сите земји-членки на ЕУ, од земјите-учесници во ЕУ-програмата „Хоризонт 2020“ и иноватори од сите делови на светот кои ги основаат нивните активности во Европа.

### ◆ Што е тоа Инструмент МСП?

МСП што се базирани во ЕУ или основани во асоцијативните членки на „Хоризонт 2020“ можат да добијат ЕУ-финансирање и поддршка на пробивни иновативни проекти со потенцијал за креирање пазари преку возобновенитиот Инструмент МСП, како дел од пилотот EIC. Инструментот МСП го поттикнува брзиот пораст на компаниите и



иновациите што креираат нови пазари благодарение на фазното финансирање и придружните акцелераторски услуги.

На паметните и храбрите европски претприемачи Инструментот МСП им дава шанса за напредок и финансирање на нивните пробивни идеи со потенцијал за креирање на комплетно нови пазари или за револуционерна промена на постојните пазари. Со буџет од околу 1,6 милијарди евра за периодот 2018-2020, Инструментот МСП поддржува револуционерни идеи за производи, услуги или процеси, што се подготвени да ги освојат глобалните пазари. Достапен само за МСП, новата шема нуди фазна, прогресивна и комплементарна поддршка при развојот на пробивни идеи. За повикот на Инструментот МСП нема преддефинирани теми; само најдобрите идеи со најголем импакт ќе добијат финансиска поддршка. Во последните три години на имплементација, околу 4.000 МСП ќе бидат избрани за финансирање преку овој инструмент, а чиишто повици можат да се најдат на „Партисипантс портал“.

### ◆ **Каква поддршка е достапна?**

Инструментот МСП поддржува активности блиски до пазарот со цел давање на силен поттик на радикалните иновации со потенцијал за креирање пазари. Високоиновативните МСП со јасна комерцијална амбиција и со потенцијал за голем пораст и интернационализација се примарната целна група на инструментот.

На МСП, инструментот им го нуди следново:

- Иновациски бизнис-грантови за процена на изводливост (опционална фаза 1): 50.000 евра по проект (70% од вкупните трошоци на проектот);
- Иновациски бизнис-грантови за развој и демонстрација на иновации (можна фаза 2): од 500.000 евра до 2,5 милиони евра (70% од вкупните трошоци на проектот како едно генерално правило);
- Бесплатен бизнис-коучинг (опционален) со цел поддршка и зајакнување на иновацискиот капацитет на компанијата и помош за усогласување на проектот со стратешките потреби на бизнисот;
- Пристап до голем број на други акцелераторски бизнис-услуги и оплеснет пристап до ризичен капитал со цел фасилитирање на комерцијалната експлоатација на иновацијата.

### ◆ **Фазна поддршка**

#### **Опционална процена на изводливост (фаза 1)**

Финансирањето е достапно за: истражување и процена на техничката изводливост и комерцијалниот потенцијал на една пробивна иновација што компанијата сака да ја експлоатира и комерцијализира. Тоа може да опфаќа активности како процена на ризик, истражување на пазар и на интелектуалната сопственост, а главната цел е да се пласира на пазарот еден нов производ, услуга или процес, по можност преку иновативна примена на постојни технологии, методологии или бизнис-процеси. Проектот треба да биде во линија со бизнис-стратегијата на компанијата, помагајќи го интерниот развој или таргетирајќи транснационална бизнис-можност. Евалуацијата на предлог-проектите за фаза 1 се одвива далечински од страна на панел на независни експерти.

Износ на финансирање: 50.000 евра како паушална сума (по проект, не по партнер).

Времетраење: обично околу шест месеци.

Резултат: Излезот од проектот од фаза 1 е студија на изводливост (техничка или комерцијална), вклучувајќи бизнис-план.

Доколку заклучокот од студијата е дека иновацискиот концепт поседува потенцијал да се развие до ниво на подготвеност за инвестирање/пазарна зрелост, но има потреба од дополнително финансирање за комерцијализација, компанијата може да се пријави за поддршка од фазата 2.

## Иновациски проект (фаза 2)

Финансирање е достапно за: иновациски проекти поддржани со концизен и стратешки бизнис-план (потенцијално разработен и делумно финансиран преку фазата 1 на Инструментот МСП). Активностите финансирани во фазата 2 можат да бидат од неколку видови: изработка на прототипови, минијатуризација, дизајн, верификација на перформанси, тестирање, демонстрирање, развој на пилот-линии, валидација на пазарна репликација, како и други активности насочени кон подигање на нивото на подготвеност за инвестиции и на зрелоста за пласирање на пазарот. Евалуацијата на предлог-проектите од фаза 2 се одвива и на далечина и лице-в-лице (преку интервју) од два панела на независни експерти.

Износ на финансирање: во индикативен ранг од 500.000 до 2,5 милиони евра или повеќе (покривајќи до 70% од дозволените трошоци).

Времетраење: обично околу една до две години.

Резултати:

- Високоинновативен производ, процес или услуга што е подготвен да го освои пазарот;
- Иновациски бизнис-план што содржи детална стратегија за комерцијализација и план за финансирање од аспект на лансирање на пазарот (на пример, план за тоа како да се привлечат приватни инвеститори, доколку е применливо).

## Бизнис-акцелерација (фаза 3)

Со цел олеснување на комерцијалната експлоатација на иновативните активности што резултираат од фазата 1 или фазата 2, Инструментот МСП предлага акцелераторски бизнис-услуги. Тука спаѓаат поддршката за понатамошен развој на подготвеноста за инвестирање, поврзувањето со приватни инвеститори и клиенти преку брокерски активности и настани (вклучувајќи трговски саеми), поддршката за аплицирање за дополнителен ризичен капитал и низа други активности и услуги за поддршка на иновации што се нудат преку Enterprise Europe Network.

### Коучинг

Коучингот за развој на иновациите и бизнисот стои на располагање и за време на фаза 1 и фаза 2 со цел да им помогне на МСП да:

- го унапредат иновацискиот капацитет;
- го усогласат проектот со идентификуваната стратегија за развој на бизнисот;
- се развие комерцијалниот/економскиот импакт и долгорочната одржливост;
- се обезбеди пристап до дополнителни финансии.

Коучингот го обезбедуваат искусни бизнис-коучи избрани преку Enterprise Europe Network.

## Fast Track to Innovation (FTI)

FTI е програма за поддршка на иновации што промовира иновациски активности блиски до пазарот и е отворена за индустриски конзорциуми што можат да бидат составени од сите видови учесници. Таа им помага на партнерите да кокреираат и да тестираат револуционерни производи, услуги или бизнис-процеси што имаат потенцијал да ги револуционизираат постојните или да креираат комплетно нови пазари. FTI обезбедува финансии за предлози од дното-кон-врвот со иновациски активности блиски до пазарот во која било област на технологија или апликација. Оваа тематска отвореност – комбинирана со можноста различни видови на иновациски актери да работат заедно и да донесат иновација на пазарот и/или општеството – е погоден терен за трансдисциплинарна и меѓусекторска соработка. FTI има цел да го:

- редуцира времето од идеја до пазар;
- стимулира учеството на нови апликанти во сферата на ЕУ-финансирање на истражување и иновации;
- зголеми инвестирањето од приватниот сектор во истражување и иновации.

#### ◆ Кој може да учествува во FTI?

Предлог-проектите за финансирање мораат да бидат поднесени од конзорциуми составени од три до пет правни ентитетите, основани во најмалку три различни земји-членки на ЕУ или асоцијативни членки на „Хоризонт 2020“. Акциите треба да се водени од бизнисот, бидејќи е замислено тие да им го дадат последниот потисок на револуционерните иновативни идеи пред да го затресат пазарот. Вклученоста на индустријата е задолжителна заради осигурување на брзо прифаќање од страна на пазарот (под брзо се мисли на еден тригодишен период по стартот на FTI-акцијата). Оваа вклученост на индустријата имплицира:

- или алокација на најмалку 60% од буџетот на индустриските учесници во конзорциумот,
- или присуство на минимален број од два индустриски учесника во конзорциум од три
- или четири партнери или од три индустриски учесници во конзорциум од пет партнери.

#### ◆ Како се имплементира FTI?

FTI се имплементира преку повик за предлог-проекти со вкупен буџет од 300 милиони евра (сто милиони годишно) за периодот 2018-2020; буџетот на програмата е од приоритетот на „Хоризонт 2020“ – „Општествени предизвици“ и специфичната цел „Лидерство во овозможувачки и индустриски технологии (LEIT)“. Повикот се отвори на 07.11.2017 година и ќе биде континуирано отворен до 27 октомври 2020 година. Предлог-проектите се оценуваат и се рангираат и одлуките за финансирање се носат по три пресечни дати во секоја од годините.

Предлог-проектите се градат врз бизнис-план и првенствено се фокусираат на постигнување на голем импакт: високиот степен на новост доаѓа со висока можност или за успех или за неуспех.

Времето до грант е најмногу шест месеци. Нивото на придонес од ЕУ е фиксно и изнесува 70% од дозволените трошоци. Максималниот ЕУ-придонес по акција изнесува три милиони евра. FTI се имплементира од страна на Извршната агенција за мали и средни претпријатија, а повеќе информации можат да се најдат на интернет-страницата на програмата: <https://ec.europa.eu/easme/en/eic-fast-track-innovation-fti>.

## — InnovFin – ЕУ-финансии за иноватори —

„InnovFin“ претставува финансиски инструмент за поддршка на истражувачки и иновациони (И&И) проекти спроведувани од страна на МСП, големи компании или истражувачки центри. Алатките за финансирање покриваат широк спектар на финансирање преку заеми, гаранции или еквити што можат да се приспособат согласно потребите на иноваторите. Финансирањето или се обезбедува директно или преку финансиски посредници, најчесто банка или фонд.

Финансискиот инструмент е заедничка иницијатива на Европската групација на инвестициската банка (Европска инвестициска банка – ЕИБ и Европски инвестициски фонд – ЕИФ) во соработка со Европската комисија во рамките на програмата „Хоризонт 2020“. Тој има цел да го олесни и да го забрза пристапот до финансии за иновативните бизниси и другите иновативни ентитети во Европа.

### ◆ Кои се продуктите „InnovFin“ и за кого се наменети?

Преку „InnovFin“, групацијата ЕИБ може да обезбеди финансирање, почнувајќи од 25.000 евра за инвестиции во И&И од страна на компаниите и други ентитети од најразлична големина и време на постоење: стартап, МСП, поголема приватна компанија, истражувачки институт/организација, универзитет или ентитет за И&Р. Во рамките на инструментот достапни се следните финансиски продукти:

- **Директни продукти** – продукти пласирани директно од ЕИБ:
  - Наука „InnovFin“ – поддржува И&И инвестиции од јавни или од приватни истражувачки институти/организации и универзитети, вклучувајќи финансирање објекти и друга инфраструктура што е директно поврзана со И&И-активноста. Достапен е во форма на заем или еквити од 25 милиони евра.
  - Заразни болести „InnovFin“ – обезбедува заеми или еквити од 7,5 до 75 милиони евра на иновативни организации активни во развојот на иновативни вакцини, лекови, медицински и дијагностички уреди или нови истражувачки инфраструктури за справување со инфективни болести. Корисници можат да бидат големи фармацевтски компании, МСП, истражувачки институт/организација, универзитет, непрофитни организации и тие мора да се подготвени во значителна мера да го кофинансираат проектот.
  - Проекти за демонстрација во енергетиката „InnovFin“ – обезбедува заеми, гаранции за заеми или еквити, од 7,5 до 75 милиони евра, за иновативни проекти за демонстрација од областите поврзани со трансформација на енергетскиот систем, вклучувајќи обновливи извори на енергија, паметни енергетски систем, складирање енергија и слично, помагајќи да се премости јазот од демонстрација до комерцијализација.
  - Советодавни услуги „InnovFin“ – ги насочува јавните и приватните организации како да го унапредат нивниот истражувачки и иновативен проект со цел да им се олесни пристапот до финансии. За да се аплицира потребно е проектот да предвидува инвестиција од 15 милиони евра и да биде во линија со приоритетите на програмата „Хоризонт 2020“.
- **Индириектни продукти** – продукти пласирани преку финансиски посредници:
  - Еквити „InnovFin“ – содржи четири продукти наменети за инвестиции или коинвестиции во компании во рани фази од својот развој: продукт за трансфер на технологии, бизнис-ангели, ризичен капитал и фонд за фондови.
  - МСП гарантна шема „InnovFin“ – обезбедува гаранции помеѓу 25.000 и 7,5 милиони евра, а корисници на заемите треба да се иновативни МСП.
  - Корпоративна гарантна шема „InnovFin“ – обезбедува гаранции до 50 милиони евра за подобрување на пристапот до финансии за иновативни корпорации (до 3.000 вработени) што не се соодветни за МСП гарантната шема „InnovFin“.
  - Тематски инвестициски платформи „InnovFin“ – катализатори на финансирање од трети страни во тематски области, како што е, на пример, циркуларната биоeкономија. Платформите обезбедуваат пристап до финансии преку заеми или еквити за иновативни проекти во специфични тематски области.
- **Директни и индириектни продукти** – достапни и преку ЕИБ и преку финансиски посредници:
  - Растечки иноватори „InnovFin“ – го подобрува пристапот до ризичен капитал за брзорастечките компании или компании водени од И&Р, за И&Р-организации и слично. Финансирањето е преку заеми или еквити, почнувајќи од 7,5 милиони евра.
  - Еквити за истражувачки корпорации „InnovFin“ – обезбедува големи еквити-

инвестиции во форма на контингентни заеми директно поврзани со циклусите на развој на производот. Износот на инвестициите е околу 75 милиони евра. Повеќе информации и детали за продуктите, корисниците и начинот на аплицирање за директно или индиректно финансирање се достапни на следниот линк: <http://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/how-to-apply/index.htm>.

#### ◆ Кои индиректни продукти „InnovFin“ се достапни за македонските компании?

Покрај можноста за користење на продуктите директно од ЕИБ или ЕИФ, македонските компании можат да го користат продуктот МСП гарантна шема „InnovFin“, што моментално е достапен преку два финансиски посредника: Силк Роуд банка и ПроКредит банка.

## КОСМЕ – Програма за конкурентност на МСП

КОСМЕ е ЕУ-програма за Конкурентност на претпријатијата и МСП со времетраење од 2014 до 2020 година и буџет од 2,3 милијарди евра. КОСМЕ обезбедува поддршка во следните области:

- **Олеснување на пристапот до финансии:** КОСМЕ има цел да им го олесни пристапот до финансии на МСП во сите фази од нивниот животен циклус. Благодарение на оваа ЕУ-поддршка, бизнисите имаат полесен пристап до гаранции, заеми и еквити-капитал.
- **Поддршка на интернационализацијата и пристап до пазари:** КОСМЕ им помага на бизнисите да пристапат на пазарите во ЕУ и пошироко. Ја финансира мрежата Enterprise Europe Network, што им помага на МСП да најдат бизнис-партнери и технолошки партнери; порталот „Јор Јуроп“ (Your Europe) ([https://europa.eu/youreurope/business/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)) со практични информации за водење бизнис во Европа. Исто така, финансира одреден број канцеларии за поддршка на МСП на полето на заштитата на правата од интелектуална сопственост ([https://ec.europa.eu/growth/industry/intellectual-property/smes\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/intellectual-property/smes_en)).
- **Креирање на овозможувачка средина за конкурентност:** КОСМЕ настојува да се намалат административните и регулаторните бариери за МСП преку креирање на овозможувачка бизнис-средина, ги поттикнува бизнисите да бидат конкурентни, охрабрувајќи ги да прифаќаат нови бизнис-модел и иновативни практики.
- **Поттикнување на претприемничката култура:** КОСМЕ ги поддржува претприемачите преку зајакнување на претприемничкото образование, менторството, насочувањето и други услуги за поддршка. Посебни активности се преземаат за поддршка на специфични групи на коишто им е потешко комплетно да го реализираат нивниот потенцијал, како што се младите, жените и постарите претприемачи. Програмата, исто така, има цел да им помогне на бизнисите да пристапат до можностите што се нудат од дигиталните технологии.

КОСМЕ е програмата што го имплементира Актот за мали бизниси (Small Business Act – SBA) што ја изразува политичката волја на Европската комисија за поддршка на МСП и на нивната централна улога во економијата на ЕУ.

Извршната агенција за МСП (EASME) е задолжена за управување на програмата КОСМЕ од име на Европската комисија. Повеќе информации можат да се најдат на интернет-страницата на агенцијата (<https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>). Пријавување на повиците за предлог-проекти се врши преку „Партисипантс портал“, додека за финансиските институции особено е интересна интернет-страницата на финансиските инструменти на КОСМЕ ([https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments\\_en](https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en)).

### ◆ Пристап до финансии

Една од главните цели на КОСМЕ е да обезбеди поголем пристап до финансии за МСП во различните фази од нивниот животен циклус: креирање, развој или бизнис-трансфер. Со цел да се постигне оваа цел, ЕУ мобилизира заеми и екви-инвестиции за МСП.

- Преку **гарантната шема за заеми** програмата обезбедува гаранции на финансиските институции (на пример, банки, лизинг-компаниии и сл.), за да можат да обезбедат повеќе заеми и позајмување средства за МСП. На тој начин, се очекува КОСМЕ да овозможи од 220.000 до 330.000 МСП да обезбедат финансии во вкупна вредност помеѓу 14 и 21 милијарди евра.
- Преку **шешмата за екви- за пораст** програмата обезбедува ризичен капитал за екви-фондовите што инвестираат во МСП, и тоа најчесто во фазите на експанзија и пораст на компаниите. Се очекува оваа шема да поддржи од 360 до 560 компаниии со вкупен обем на инвестиции од 2,6 до 4 милијарди евра.

Овие т.н. финансиски инструменти се пласираат на пазарот на капитал преку локалните финансиски институции во ЕУ и земјите-членки на програмата КОСМЕ. Финансиските институции во секоја од земјите можат да се најдат преку порталот **Access to Finance** – [https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_en.htm). Моментално, ниту една македонска финансиска институција не е вклучена во дистрибуирањето на финансиските инструменти на КОСМЕ.

### ◆ Како се пристапува до финансиските инструменти на КОСМЕ?

- **МСП или претприемачот** што е во потрага по заем или екви-финансии и сака да види кои финансиски посредници работат со КОСМЕ треба да го посети порталот Access to Finance.
- **Финансиските посредници** можат да најдат повеќе информации за повиците за изразување интерес за финансиските инструменти на следните линкови:
  - КОСМЕ Гарантна шема за заеми  
[http://www.eif.org/what\\_we\\_do/guarantees/single\\_eu\\_debt\\_instrument/cosme-loan-facility-growth/index.htm](http://www.eif.org/what_we_do/guarantees/single_eu_debt_instrument/cosme-loan-facility-growth/index.htm)
  - КОСМЕ Шешмата за екви-  
[http://www.eif.org/what\\_we\\_do/equity/single\\_eu\\_equity\\_instrument/cosme\\_efg/index.htm](http://www.eif.org/what_we_do/equity/single_eu_equity_instrument/cosme_efg/index.htm)

## WB EDIF – Програма за развој на компании и иновации на западниот Балкан

### ◆ Што претставува WB EDIF?

WB EDIF има цел да го поддржи зајакне развојот на приватниот сектор во регионот на западниот Балкан преку обезбедување на подобрен пристап до финансии и пристап до мерки за поддршка насочени кон МСП и креаторите на политики. Програмата претставува заедничка иницијатива на Европската унија, Меѓународните финансиски институции, билатералните партнери и јавните институции од економиите на западниот Балкан. Се потпира на експертизата на 27 интернационални, регионални и локални актери на пазарот. Тука влегуваат и ЕИБ, ЕИФ, Европската банка за обнова и развој (ЕБОР), Светската банка, ОЕЦД и други.

### ◆ Финансиски инструменти во рамките на WB EDIF

Програмата е дизајнирана да обезбеди комплементарни финансиски инструменти што адресираат различни финансиски потреби на МСП. Се состои од четири различни столба:

- **Прв столб – Еквити-финансирање на МСП:** нуди два еквити-фонда: 1) за иновативни компании во рана фаза (Фондот за иновации за компании), и 2) за компании во подоцнежна фаза, фаза на експанзија (Фонд за експанзија на компании).
- **Втор столб – Гарантна шема за кредитирање на МСП:** гарантен инструмент каде што дел од ризикот на банките се покрива од страна на ЕИФ со што се овозможува обезбедување финансии од страна на банките под подобри услови, како што се пониско обезбедување или пониски каматни стапки.
- **Трет столб – Заеми за МСП:** најнов инструмент на програмата што е во фаза на подготовка, а ќе нуди кредитни линии и техничка поддршка на партнерските финансиски институции и на МСП.
- **Четврти столб – Услуги за поддршка:** низа механизми за поддршка што се имплементираат од страна на ЕИБ, ЕБОР, Светската банка и ОЕЦД, а што адресираат различни области со цел креирање на соодветна инвестициска клима и одржливи пазарни услови што им овозможуваат на МСП да растат и да се развиваат.

### WB EDIF поддршка на македонската економија – успешни примери

Во рамките на платформата WB EDIF најпрвин беше обезбедено финансирање преку првиот столб, преку фондовите за иновации и експанзија. Трите инвестиции преку **фондот за иновации (ENIF)** се: „Лец“ (Letz), апликација базирана на вештачка интелигенција за зголемување на продуктивноста на работното место; „Когнизам“ (Cognism), решение за унапредување на продажбата што го помага развојот на продажните организации, и; „Ин-плеер“ (InPlayer), платформа од идна генерација за монетизација на видео и дигитални средства што работи со најголемите медиумски и технолошки компании во светот.

**Фондот за експанзија на компании (ENEF)** – направи една инвестиција во Цермат – еден од водечките производители на сладолед и други смрзнати стоки во земјата.

Од 2016 година македонските компании имаат пристап и до вториот столб – гарантната шема за кредитирање на МСП, со потпишување на договорот меѓу ПроКредит банка како финансиски посредник и ЕИФ.

**Од аспект на услугите за поддршката постигнато е следново:**

- Програмата на ЕБОР – Совети за мали бизниси обезбеди советодавна поддршка на вкупно 83 проекти, помагајќи им на македонските МСП да растат и да ја зголемат својата конкурентност.
- Под водство на ОЕЦД, оцената на Актот за мали бизниси ја поддржува земјата во унапредувањето на креирањето политики и зголемувањето на капацитетот на креаторите на политики за адресирање на релевантните предизвици.
- ИС-алатки се дистрибуирани за време на работилницата одржана во Скопје од страна на ЕИБ со цел поддршка на нематеријалните средства и интелектуалната сопственост (<http://www.wbedif.eu/library/ip-toolkit/>).
- Многубројни настани се организирани во рамките на програмата EU-REPARIS на Светската банка со учество на различни македонски чинители.

Обезбедено е финансирање за МСП во износ од 13,04 милиони евра, а поддржани се 54 македонски МСП.

Извор: WB EDIF – <http://www.wbedif.eu/wbedif-in-your-country/former-yugoslav-republic-of-macedonia/#map>.

## — ЕаСи – Програма за вработување и социјални иновации —

Програмата Вработување и социјални иновации (ЕаСи) е финансиски инструмент на Европската унија со вкупен буџет од 919 милиони евра за периодот 2014-2020 со којшто директно управува Европската комисија. Програмата обезбедува поддршка на вработувањето, социјалната политика и мобилноста на работната сила во ЕУ. Со овој инструмент се финансира развојот и тестирањето на иновативните решенија за поттикнување на одржлив долгорочен пораст и работни места, намалување на

разликите помеѓу државите-членки и постигнување напредок во намалување на социјалната нееднаквост.

Програмата ЕаСи се состои од **три потпрограми**:

- ПРОГРЕС – Модернизација на политиките за вработување и социјалните политики (61% од вкупниот буџет на програмата);
- Микрофинансирање и социјално претприемништво (21% од вкупниот буџет);
- ЕУРЕС – Унапредување на мобилноста на работната сила (18% од вкупниот буџет).

Целите на програмата се:

- Координација на активностите на ниво на ЕУ и на национално ниво во областа на вработувањето и социјалните прашања.
- Поддршка на развојот на адекватен систем на социјална заштита и на политиките на пазарот на трудот преку зајакнување на доброто владеење, преку заемно учење и социјални иновации.
- Модернизација на законодавството на ЕУ и ефективна примена на правото на ЕУ.
- Зголемување на географската мобилност на работната сила.
- Зголемување на достапноста и пристапот до микрофинансирање за ранливите групи и микропретпријатија и зголемување на пристапот до финансии за социјалните претпријатија.

Спогодбата на нашата земја со Европската комисија овозможува учество во потпрограмите ПРОГРЕС и микрофинансирање и социјално претприемништво, моментално македонските ентитети немаат право на учество во потпрограмата ЕУРЕС.

#### ◆ **Микрофинансирање и социјално претприемништво**

Потпрограмата на ЕаСи за микрофинансирање и социјално претприемништво поддржува акции во две тематски области:

- Микрокредити и микробизнис-заеми за ранливи групи и микропретпријатија;
- Социјално претприемништво.

Целите на потпрограмата вклучуваат: зголемен пристап и достапност на микрофинансирање за ранливите групи кои сакаат да основаат или да развијат свој мал бизнис; градење капацитети на провајдерите на микрокредити; и поддршка на развојот на социјалните претпријатија, особено преку олеснување на пристапот до финансии.

Предвидени се 96 милиони евра за заинтересираните провајдери на микрокредити и инвеститорите во социјални претпријатија. Со овие средства од име на Европската комисија управува **Европскиот инвестициски фонд (ЕИФ)**. За да се аплицира за оваа гарантна шема треба да се одговори на отворен повик за пријавување интерес достапен на интернет-страницата на ЕИФ: [http://www.eif.org/what\\_we\\_do/microfinance/easi/easi-guarantee-instrument/index.htm](http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-guarantee-instrument/index.htm). За градење на капацитетите на избраните финансиски посредници што сè уште не се самоодржливи или имаат потреба од ризичен капитал за одржување на нивниот пораст и развој предвидени се 16 милиони евра. И за овој дел од потпрограмата задолжен е ЕИФ, а дополнителни информации можат да се најдат на следниот линк: [http://www.eif.org/what\\_we\\_do/microfinance/easi/easi-capacity-building-investments-window/index.htm](http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/easi/easi-capacity-building-investments-window/index.htm).

Европската комисија не ги финансира директно претприемачите или социјалните претпријатија, туку им овозможува на избраните микрокредит-провајдери и инвеститори во социјалните претпријатија да ги зголемат достапните финансии за позајмица. Моментално, нема пријавено македонски финансиски посредници за користење на овие средства од програмата ЕаСи (<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=983&langId=en>). За користење на оваа потпрограма можат да се пријават јавни и приватни организации основани на национално или на локално ниво што обезбедуваат микрокредити за лица и микрокомпаниии и/или финансии за социјални претпријатија.



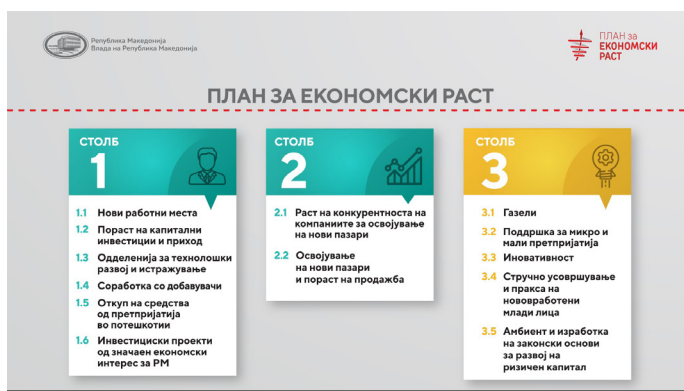
## Национални извори на финансирање

Обезбедувањето на кредитот е најголемиот проблем што го имаат компаниите што се на својот почеток и немаат кредитна историја или, пак, имот со којшто можат да гарантираат кај комерцијалните банки за бараниот кредит. Нивниот најголем капитал во моментот е идејата, за којашто е многу тешко да најдат финансиер, а не доаѓа од редовите на нивните блиски, роднини, пријатели, односно самите со некаква своја заштеда. Освен банкарските кредити, списокот на потенцијални инвеститори, финансиери и помагачи на иновативните компании и проекти се состои од инвестициски фондови, бизнис-ангели и краудфандинг. Ова поглавје дава преглед на тоа што во моментот постои како опција за финансирање на иновациите во Македонија, вклучувајќи ги и мерките за поддршка од страна на јавните институции.

## Јавни програми и инструменти

### ◆ План за економски пораст

Со цел поддршка на стопанството, владата креираше мерки именувани како План за економски пораст, поделени во три столба, чијашто главна цел е да се поттикнат инвестициите, технолошкиот развој и да се подигне конкурентноста на македонските компании. Првите два столба од Планот се спроведуваат преку Законот за финансиска поддршка на инвестиции, додека мерките од третиот столб се спроведуваат преку имплементација на Среднорочната програма за поддршка на мали и средни претпријатија на Фондот за иновации и технолошки развој, со што се овозможува практична реализација на мерките од Планот за економски пораст.



Извор: <http://www.vicepremier-ekonomija.gov.mk/?q=node/275>.

Од аспект на иновациите можат од **првиот столб** особено е интересна мерката 1.3 Одделенија за технолошки развој и истражување што предвидува покривање на 50% од вкупните оправдани трошоци за индустриско истражување или максимален износ од 61,5 милиони денари. Под оправдани трошоци се предвидува следното: 1) трошоци за инструменти и опрема, или 2) згради и земјиште, или 3) договорно истражување, техничко знаење и патенти, трошоци за консултантски услуги, 4) дополнителни трошоци, или 5) оперативни трошоци. Основен критериум е производството да биде примарна дејност на компаниите-апликанти. Подетални информации околу процесот на аплицирање, потребните документи и надлежните институции, можат да се најдат на следниот линк: <http://www.vicepremier-ekonomija.gov.mk/?q=node/275>.

#### ◆ **Каква поддршка обезбедува третиот столб на планот за економски пораст?**

Третиот столб на Планот за економски пораст предвидува финансиска поддршка (кофинансирани грантови) за микро, мали и средни претпријатија (ММСП) за иновации и технолошки развој. Во него се предвидени следните мерки што директно или индиректно влијаат на процесот на иновации во македонските МСП:

- **Мерка 1: Поддршка на МСП со тенденција на брз пораст („Газели“)** – покривање до 30% од прифатливите директни трошоци на барателот во инвестициски проекти, но не повеќе од десет милиони денари. Можни активности се: спроведување на европските технички прописи за безбедност на производите; сертификати за квалитет; анализа, подготовка, стекнување и заштита на правата од ИС; договорни услуги за истражување и развој (на пример, тестирање, лабораториски услуги и сл.) и други.
- **Мерка 2: Посебна финансиска поддршка (кофинансирани грантови) за ММСП** – покривање до 30% од прифатливите директни трошоци на корисникот, но не повеќе од пет милиони денари. Можни инвестициски активности: техничка поддршка од страна на надворешни експерти за подготовка на среднорочни и на долгорочни стратешки планови; подобрување на организациската структура за задоволување на порастот на фирмата; трошоци за набавка и/или изработка на опрема, софтвер, ИТ-алатки и друг вид основни ИКТ-средства за ММСП директно поврзани со реализацијата на проектот за технолошки развој; и други трошоци директно поврзани со реализацијата на проектот, освен плати и набавки од домашни јавни претпријатија.
- **Мерка 3. Финансиска поддршка на ММСП за подобрување на иновативноста** – кофинансирани грантови на развој и примена на иновативни решенија кај барателите преку покривање до 70% од директните трошоци, но не повеќе од 20 милиони денари. Можни активности се: разработка на техничко-технолошките аспекти во развој и во воведување на нови производи или услуги; изработка на индустриски дизајн или редизајнирање на производите; подобрување на постојните или воведување на нов произведен процес; набавка и/или најмување опрема и на потрошни материјали за истражување и развој; поддоговорни услуги за истражување и развој (на пример, тестирање, лабораториски услуги и сл.); ангажирање експерти/советници за истражување и развој; ангажирање консултанти за други потреби директно поврзани со очекуваните резултати на проектот (експертиза поврзана со иновациски менаџмент, финансиски менаџмент, мобилизација на средства, бизнис-развој, маркетинг, правни работи, заштита на интелектуална сопственост и друго); подготовка и поднесување пријава за патент, заштита на трговска марка и/или индустриски дизајн и други подготвителни активности за регистрација и заштита на правата од интелектуална и од индустриска сопственост; и други.
- **Мерка 4. Финансиска поддршка за стручно усовршување и практика за нововработени млади лица** – кофинансирани грантови за технолошки развој на компаниите со покривање до 30% од трошоците за обука и стручно усовршување на нововработени млади лица, но не повеќе од еден милион денари. Можни активности се обуки и практики во компанијата или во друга компанија, реализирани во земјата и надвор од неа со покривање на различен вид трошоци (на пример, патување, котизација, сертификати и сл.).
- **Мерка 5. Создавање амбиент и изработка на законски основи за развој на ризичен капитал** – средствата од оваа мерка можат да се користат и преку Фондот за еквити и мезанин-инвестиции основан од ФИТР, со учество до 25% од вредноста на инвестицијата од сопствени средства на барателот, но не повеќе од 30 милиони денари. Поддршката преку Фондот за еквити и мезанин ќе се реализира преку

аплицирање и евалуација во текот на целата година, а ќе се однесува на подготовка и реализација на проекти за технолошки развој на барателот и ги опфаќа сите трошоци прифатливи за финансирање под мерките 1, 2, 3 и 4 од овој столб.

Фондот за иновации и технолошки развој (ФИТР) ќе ги имплементира мерките од Планот за економски пораст на Владата, столб 3: финансиска поддршка (кофинансирани грантови) за микро, мали и средни претпријатија за иновации и технолошки развој. Детални информации за одделните мерки, индикативната рамка на повици и критериумите за учество можат да се најдат во **Среднорочната програма на ФИТР за 2018-2020 година** и нејзините прилози (достапни на интернет-страницата на ФИТР).

#### ◆ **Инструменти на Фондот за иновации и технолошки развој (ФИТР)**

ФИТР има цел промовирање и поттикнување на иновациската дејност, подобрен пристап до финансиските услуги за иновации, развивање на инфраструктура за иновации и технолошки развој и развој на партнерства. Фондот ги остварува целите преку следниве инструменти:

- кофинансирани грантови за стартап, спиноф трговски друштва и иновации;
- кофинансирани грантови и условени заеми за комерцијализација на иновациите;
- кофинансирани грантови за технолошка екстензија;
- кофинансирани грантови за воспоставување, работа и инвестиции на деловно-технолошки акцелератори, еквити- и мезанин-инвестиции и техничка помош.

Фондот преку исполнувањето на својата цел придонесува за забрзан технолошки развој што се темели на трансфер на знаења, развојни истражувања и иновации што придонесуваат за економски пораст и развој, но и за подобрување на деловната клима за развој на конкурентската способност на претпријатијата.

#### • **Кофинансирани грантови за новоосновани трговски друштва стартап и спиноф**

##### Цели/опфат:

Инструментот има цел да го поттикне нивото на иновативност преку обезбедување на неопходната финансиска поддршка за активности на истражување и развој на „стартап“ и „спиноф“ претпријатија. Со овој инструмент се очекува да се поттикне културата на преземање ризик и иновативност и да се обезбеди поддршка за претпријатијата што сакаат да развијат нов или подобрен производ, процес, услуга итн. За доделување средства по основа на овој инструмент можат да учествуваат сите претпријатија од сите дејности, без ограничување по одделни индустрии.

##### Финансии:

Инструментот ќе обезбеди финансирање до максимум 85% од вкупниот буџет за проектот, до максимален износ од 30.000 евра. Другите 15% од вкупниот буџет за проектот треба да бидат обезбедени од подносителот на барањето за финансирање.

##### Траење:

Проектите во рамките на инструментот ќе траат 12 месеци, со можност за продолжување за најмногу 6 месеци.

#### • **Кофинансирани грантови и условени заеми за комерцијализација на иновации**

##### Цели/опфат:

Целта на овој инструмент е да поттикне зголемување на И&Р во приватниот сектор и да охрабри различни форми на соработка за комерцијализација на иновации. Поддршката преку овој инструмент ќе биде доделена на проекти со јасна комерцијална цел што се во фаза на прототип (или соодветна фаза во зависност од видот на иновативниот производ, услуга,

процес) сè до преткомерцијална (претпазарна) фаза. Инструментот е отворен за ММСП (од сите сектори) што сакаат да развијат иновативен производ, услуга или процес, сами или во соработка со друго претпријатие или со установа што врши високообразовна, односно научно-истражувачка дејност.

Финансии:

Финансирањето од овој инструмент може да биде во форма на грант или во форма на условен заем, во зависност од големината на барателот. Финансирањето во форма на условен заем подразбира иницијално доделување средства на претпријатијата во форма на заем, со можност доколку претпријатието исполни определени услови, дел или целиот износ од заемот да биде конвертиран во грант. Инструментот ќе обезбеди финансирање до максимум 70% од вкупниот буџет за проектот, до максимален износ од 100.000 евра, а барателот ќе треба да ги покрие другите 30% од вкупниот буџет за проектот.

Траење:

Проектите во рамките на инструментот ќе траат 24 месеци, со можност за продолжување за 12 месеци.

• **Кофинансирани грантови за технолошка екстензија**

Цели/опфат:

Целта на овој инструмент е да се поттикне трансфер и имплементација на нови иновативни и подобрени технологии, know-how и технолошки процеси и да се охрабрат различни форми на соработка меѓу ММСП, бизнис-здруженијата, кластерите и/или стопанските комори, со цел да се постигне позитивно влијание на секторот. Инструментот се фокусира на примена и приспособување на технологијата и иновациите што не се нови во светот, но можат да бидат нови за земјата или нови во секторот.

Финансии:

Инструментот ќе обезбеди финансирање до максимум 50% од вкупниот буџет за проектот, до максимален износ од 500.000 евра. Другите 50% од вкупниот буџет за проектот треба да бидат обезбедени од подносителот на барањето за кофинансирање.

Траење:

Проектите во рамките на инструментот ќе траат 24 месеци со можност за продолжување за најмногу 12 месеци.

• **Воспоставување работа и инвестиции на деловно-технолошки акцелератори**

Фондот ќе поддржува деловно-технолошки акцелератори, субјекти за давање на инфраструктурна поддршка на иновациската дејност според Законот за иновациска дејност, со цел акцелерација на претприемништвото преку поддршка на стартап-претпријатијата. Акцелераторот, освен техничката и логистичката помош, може да обезбедува и обуки, менторство и финансиска помош. Покрај поддршката во форма на менторство и обуки, акцелераторите ќе обезбедуваат и финансирање во рана фаза, односно поддршка на претпријатијата побргу да го поминат патот на развој од идеја до производ или услуга, ќе им помага на претпријатијата да ја формулираат деловната стратегија, да извезуваат и ќе ги претставуваат пред стратешки партнери и инвеститори. Проектот треба да придонесе за поголема конкурентност, продуктивност и извоз на претпријатијата што имаат висок потенцијал за пораст, иновативен производ и оние што се технолошко-напредни и извозно-ориентирани. Фондот ќе финансира до 75% од вкупниот буџет на проектот. Другите 25% треба да бидат обезбедени од страна на барателот. Максималниот износ што ќе биде финансиран од страна на Фондот за поддршка на акцелератори изнесува 500.000 евра по корисник.

Покрај постојните инструменти, фондот ќе развива и **нови инструменти** за поддршка, а во насока на поттикнување на иновациската дејност и технолошкиот развој. Во 2018

година ќе се направи анализа на состојбите, а во периодот од 2018 до 2020 година, ќе се дизајнираат и ќе се развиваат нови инструменти:

- а) примена на иновации во јавниот сектор;
- б) воведување иновации и технолошки развој во руралниот развој; и
- в) техничка помош за потенцијални апликанти.

### Кофинансирани грантови за стартап, спиноф трговски друштва и иновации – проект „Ембедед соушал“ (EmbedSocial)

„Ембедед соушал“ почна како дигитална маркетинг-агенција и во 2012 година станува маркетинг-партнер на „Фејсбук“. Покрај агенциското работење, компанијата континуирано работи на развојот на сопствени продукти. По неколку неуспешни обиди и со помош на ФИТР, во 2015 година компанијата успева да се трансформира во продукт-компанија со иновативна платформа што има цел да им помогне на компаниите и брендovите да ја зголемат онлајн-довербата и продажбата со помош на кориснички генерирани содржини, како слики, рецензии, видеа и новиот формат „stories“ (<https://embedsocial.com/>).

Кога платформата се наоѓа во бета-верзија, користена од еден голем клиент, компанијата решава да побара дополнителни средства за доработка и развој во целосно автоматизирана платформа што ќе може да биде користена од голем број корисници од целиот свет. Во тој период понудата на надворешни извори на финансирање е ограничена, но конкретноста на програмата и концептот понуден од ФИТР беа во линија со стратегијата на компанијата и планираните чекори за развој на платформата. „Поддршката, насоките и упатствата од тимот на ФИТР ни помогнаа многу во тој процес. Ни го поедноставија процесот за аплицирање и јасното дефинирање на планот за развој и инвестирање на кој финансираниот буџет“, вели Никола Бојков, коосновач и извршен директор на „Ембедед соушал“.

Во 2017 година „Ембедед соушал“ доби сертификат на извонредност од ФИТР. Денес, компанијата продолжува да се развива благодарение на посветеноста на тимот и отвореноста за унапредување. Едноставноста за користење на „Ембедед соушал“, како и постојаната комуникација со клиентите, помага при континуираното подобрување на платформата. „Можам да издвојам дека едни од најважните фактори за нашиот успех се брзината на имплементација на барања за нови функционалности од корисниците, вештините на тимот да предвидат кој е следен тренд во индустријата и секако 'опсесијата' за навремена поддршка на корисниците“, изјави Никола Бојков.

#### ◆ Програма за конкурентност, иновации и претприемништво

Со оваа програма на Министерството за економија се уредува намената на средствата за конкурентност, иновации и претприемништво во вкупен износ од над 47 милиони денари (за 2018 година) од коишто 81% се наменети за потпрограмата – Поддршка на развојот на мали и средни претпријатија – наменети за развој на МСП и 19% за потпрограмата – Индустриска политика – наменети за имплементација на мерки од Индустриската политика 2009-2020.

#### • Поддршка на развој на мали и средни претпријатија – издвоени мерки

<b>Мерка 1</b>	Поддршка на занаетство преку субвенционирање трошоци на занаетчи и вршители на занаетчиска дејност	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 150.000 денари
<b>Мерка 2</b>	Субвенционирање на микро, мали и средни претпријатија што вработуваат над три лица	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 300.000 денари

<b>Мерка 3</b>	Финансиска поддршка за женско претприемништво преку субвенционирање претпријатија во сопственост на жени (над 50%) и управувани од жени	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 150.000 денари
<b>Мерка 4</b>	Надоместување на дел од трошоците на деловните субјекти за сертификација на системи за квалитет според стандардите ИСО	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 100.000 денари
<b>Мерка 5</b>	Финансиска поддршка за воведување и сертифицирање на системот ХАЛАЛ	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 200.000 денари
<b>Мерка 10</b>	Финансиска поддршка за МСП за користење на консултантски услуги	Кофинансирање до 70% од докажаните трошоци	Максимум 60.000 денари

• **Имплементација на индустриска политика – издвоени мерки**

Мерка 1: Зголемување на конкурентноста на деловните субјекти од преработувачка индустрија	Надоместување на дел од трошоците на деловните субјекти за развој на деловниот субјект, развој на производ и развој на пазар	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Техничка документација за нов/подобрен производ и/или индустриски дизајн/редизајн;</li> <li>- Проекти за енергетска ефикасност;</li> <li>- Набавка на специфичен софтвер;</li> <li>- Обезбедување сертификат за сообразност на производ;</li> <li>- Техничко-проектна документација/физибилиити студија за: инвестициски проекти, зголемување на енергетска ефикасност, внатрешен систем за управување со отпад и систем за заштита на животна средина.</li> </ul>	75% од докажаните трошоци, максимум 180.000 денари
	Кофинансирање за организирање на специјализирани обуки – длабински и детални технолошки обуки.	Обуките се предвидени за следните сектори: автомобилска, текстилна, прехранбена и металопреработувачка индустрија.	75% од докажаните трошоци

**Банкарски продукти за иновативни МСП**

◆ **Македонска банка за поддршка на развојот – МБПР**

Македонската банка за поддршка на развојот ад Скопје (МБПР) е единствената развојна банка во земјата основана со посебен Закон за основање на Македонска банка за поддршка на развојот на 21 мај 1998 година. МБПР е **развојна и извозна банка**

чијашто стратешка цел е да го поддржува и да го поттикнува развојот на македонското стопанство преку кредитирање на МСП и извозни компании. МБПР е акционерско друштво чијшто основач и стоотстотен сопственик е Република Македонија.

Банката работи во согласност со стратешките политики, цели и приоритети на државата под надзор на Министерството за финансии и во согласност со банкарската регулатива под супервизија на Народната банка на РМ. Активностите на МБПР вклучуваат:

- финансирање на развојот на македонското стопанство,
- финансирање на инфраструктурата,
- поддршка на развојот на МСП,
- поттикнување на извозот,
- поттикнување на заштита на животната средина,
- осигурување на извозот на македонски производи и услуги од комерцијални и политички ризици,
- поддршка на регионалниот развој.

### ◆ **Кои се финансиските производи на МБПР?**

#### **1. Кредитирање**

- кредит за поддршка на извозот – обртни средства за подготовка на производство наменето за извоз и обртни средства за премостување на периодот од направениот извоз до наплатата на средствата од странскиот купувач;
- кредит за МСП – трајни обртни средства и инвестиции од различни извори;
- кредит за поддршка на земјоделството и агроиндустријата – примарно производство, преработка и извоз;
- кредит за микрокомпани – микро и мали трговски друштва, индивидуални претприемачи, занаетчиски дуќани, приватни трговци, тезги на пазар и други микро и мали стопански субјекти;
- кредит за енергетика – енергетска ефикасност и обновливи извори на енергија;
- кредит за намалување на невработеноста – создавање и одржување на работни места и самовработување со кредитирање;
- кредит со гарантна шема – микро, мали и средни трговски друштва кои немаат доволно обезбедување при аплицирање кај деловните банки;
- кредит за сместувачки капацитети – инвестиции за микро, мали и средни претпријатија за купување, изградба и адаптација на мали сместувачки капацитети;
- кредит за старечки домови и градинки;
- кредит за општините во РМ – за реализација на проекти од ИПА-компонента за прекугранична соработка.

#### **2. Кредитно осигурување на:**

- домашни побарувања (пред и по испорака), и
- извозни побарувања (пред и по испорака).

**3. Факторинг** – услуга што овозможува продажба на производи и услуги на одложено плаќање, при што дел од средствата наведени во фактурата се добиваат веднаш.

### ◆ **Кредити за МСП**

Кредитните активности на МБПР се финансирани со користење на два извора на средства, односно сопствени извори на средства и туѓи извори на средства (средства обезбедени од меѓународни финансиски институции, билатерални кредитори и други кредитори и донатори).

● **Кредити за трајни обртни средства**

Назив на кредитна линија	Износ во ЕУР	Рок на отплата	Крајна каматна стапка
Кредит за трајни обртни средства од ИКЛ-револвинг	од 50.000 до 400.000 евра	До 3 години со вклучен грејс-период до 6 месеци	6% годишно
Кредит за трајни обртни средства од МБПР	од 30.000 до 300.000 евра	До 3 години со вклучен грејс-период до 6 месеци	6,5% годишно

● **Кредити за инвестиции**

Назив на кредитна линија	Износ во ЕУР	Рок на отплата	Крајна каматна стапка
Кредит за инвестиции од ИКЛ-револвинг	од 50.000 до 400.000 евра	До шест години со вклучен грејс-период до 12 месеци	6% годишно
Кредит за инвестиции од МБПР	од 10.000 до 500.000 евра	До 11 години со вклучен грејс-период од 1 година	6,5% годишно
Кредит за инвестиции од Посебен кредитен фонд со Гарантна шема (МБПР гарантира 42% од износот на кредитот)	од 10.000 до 300.000 евра	До 8 години (вклучен грејс-период до 6 месеци – за кредит до 3 години и до 12 месеци – за кредит до 8 години)	До 8% годишно

За деловната заедница особено беа интересни четирите фази на кредитните аранжмани на МБПР со ЕИБ. Во моментот и средствата од четвртиот аранжман од вкупно одобрени сто милиони евра (ЕИБ-4) се комплетно реализирани, на располагање се средствата од револвинг-фондот. Во рамките на билатералната соработка, македонската и италијанската влада потпишаа финансиска конвенција за одобрување на кредитна линија во износ од 12,7 милиони евра. Со оглед на тоа што, заклучно со 2007 година, италијанската кредитна линија е искористена и затворена, од вратените средства по оваа кредитна линија формиран е револвинг-фонд што се користи и за кредитирање на МСП за инвестиции и за трајни обртни средства.

◆ **Банки-учеснички во кредитите за МСП**

МБПР кредитните активности ги реализира во соработка со следните банки:

- Халк банка АД Скопје
- Шпаркасе Банка Македонија АД Скопје
- Еуростандард банка АД Скопје
- Комерцијална банка АД Скопје
- НЛБ банка АД Скопје
- Охридска банка АД Скопје
- ПроКредит банка АД Скопје
- Стопанска банка АД Битола
- Стопанска банка АД Скопје
- ТТК банка АД Скопје
- УНИ банка АД Скопје
- Централна кооперативна банка АД Скопје

◆ **Финансиски продукти на комерцијалните банки**

Како што споменавме во претходните поглавја на водичот, македонските компании имаат можност за директно користење средства од ЕИБ и ЕИФ (на европско ниво)



и МБПР (национално ниво). Компаниите, исто така, можат да го финансираат својот пораст и развој и преку задолжување во комерцијалните банки. Македонските банки нудат различни продукти за компании од различни сектори и големини, вклучувајќи кредити, тековни сметки, депозити, кредитни линии, обезбедување, хартии од вредност итн. Од аспект на финансирањето со задолжување најчесто се среќаваат дозволените пречекорувања (овердрафт), кредитни линии на МБПР, банкарски заеми (за инвестиции, основни и обртни средства), факторинг и кредити со гарантна шема. Овие продукти не се директно насочени кон финансирање на иновативни продукти (освен гарантната шема на „InnovFin“), но можат да обезбедат основни или финансиски средства за поддршка на иновациониот процес во компаниите. Во продолжение се претставени издвоени примери на банкарски продукти моментално достапни за македонските МСП. За преглед на комплетната понуда на финансиските услуги, компаниите се упатуваат да се информираат во банките или на нивните интернет-страници.

#### ◆ Дозволено пречекорување-овердрафт

Кредитот овердрафт генерално претставува дозволено пречекорување на сметката на компанијата – клиент со цел поддршка на тековната ликвидност и рефинансирање.

Назив на кредитна линија и намена	Износ	Рок на отплата	Каматна стапка	Целни групи
„Доверба – овердрафт“ – тековна ликвидност и финансирање плаќања поврзани со основната дејност (Централна кооперативна банка)	до 200.000 евра (со обезбедување)	Три години со можност за обновување за уште две години	Од 5 до 7% годишно	Мали и средни претпријатија со приходи од продажба не помали од 50.000 евра
OVERDRAFT – Револвинг денарски кредит за пречекорување на состојбата на сметка (ТТК банка)	Во зависност од кредитната способност на правното лице (со обезбедување)	До 12 месеци	Од 6 до 10% годишно	Правни лица регистрирани на територијата на државата, деловно активни најмалку 1 (една) година
Дозволено пречекорување на трансакциска сметка за клиенти на банката заради ликвидност и рефинансирање (Стопанска банка)	Со обезбедување: до 50.000 евра Необезбеден: – Постојни клиенти: до 20.000 евра – Нови клиенти: до 7.000 евра	Од 1 до 10 години, со годишно ревидирање	Референтна каматна стапка (НРС) + маргина до 6,86 пп (процентни поени)	Профитабилна компанија со официјален приход до 700.000 евра во последната година

БИЗНИС OVERDRAFT –дозволено пречекорување на сметката на клиентот (Стопанка банка Битола)	До 20% од годинешниот износ на нето-приливи на клиентот, но максимум 2.000.000 денари (со обезбедување)	До три години за кредити обезбедени со меници и solemnизиран договор или до рокот на важноста на рамковниот лимит односно обезбедувањето	9% годишно, приспособлива	Профитабилна компанија со соодветно обезбедување
---	--	--	------------------------------	---

### ◆ Банкарски заеми

Постојат различни краткорочни и долгорочни кредити во понудата на банките, а од аспект на иновациите ќе погледнеме примери на инвестициски кредити и кредити за основни и обртни средства.

КРЕДИТИ ЗА ИНВЕСТИЦИИ И/ИЛИ НАБАВКА НА ТРАЈНИ ОБРТНИ СРЕДСТВА				
Назив на кредитна линија и намена	Износ	Рок на отплата	Каматна стапка	Целни групи
Кредит за инвестиции во основни средства (нови машини, купување/изградба на објект и дополнителни инвестиции во бизнисот) (ПроКредит банка)	Во зависност од кредитната способност на компанијата (со обезбедување)	До 120 месеци со грејс-период од максимум 12 месеци	Каматната стапка зависи од износот на кредитот, периодот на враќање и тип на обезбедување	Мали и средни претпријатија
Кредит за набавка на нова опрема: производствена опрема, машини, алати, медицинска опрема, канцелариска опрема итн. (НЛБ банка)	До 12.300.000 МКД (со обезбедување)	До 60 месеци со вклучени 12 месеци грејс-период	НРС +4,4% варијабилна за целиот период	Компании со сопствено учество од минимум 30% во предметната инвестиција
Инвестициски кредит – Пораст: купување недвижен имот, нова градба, реконструкција и проширување, инвестициски проекти и набавка на нови про-изводствени капацитети (Централна кооперативна банка)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Минимален износ 10.000 евра</li> <li>• Максимален износ 1.000.000 евра (со обезбедување и сопствено учество во инвестицијата не помало од 20%)</li> </ul>	Се определува согласно рокот на стекнување на активите што се предмет на инвестицијата. Максимален грејс-период за главнината по кредитот – 24 месеци	Од 4 до 7% годишно	Мали и за средни претпријатија со приходи не помалку од 50.000 евра со позитивни финансиски резултати во претходната и тековната финансиска година

Долгорочни кредити за инвестиции (градба или купување објекти, набавка на опрема, алати, машини и сл.) или набавка на трајни обртни средства (ТТК банка)	Во зависност од кредитната способност на компанијата (со обезбедување)	До 36 месеци без грејс-период (за трајни обртни средства); До 96 месеци со или без вклучен грејс-период од 12 месеци	НРС + 3,42 процентни поени – НРС + 5,42 пп (за инвестиции) Од 5% до 9,5% за трајни обртни средства	Правни лица, деловно активни најмалку 1 (една) година со сопствено учество во инвестицијата од најмалку 20%
Комбиниран бизнис-кредит – за финансирање основни средства (купување, градење и/или адаптирање на деловен простор или за набавка на опрема) и обртни средства (ТТК банка)	Во зависност од кредитната способност на компанијата (со обезбедување)	Од 36 до 84 месеци	Висината на каматната стапка зависи од висината на депонираните средства	Мали и средни претпријатија, големи клиенти
Инвестициски кредит: инвестирање во недвижен имот, купување на нови/употребувани транспортни средства и опрема и рефинансирање (Стопанска банка)	До 350.000 евра (со обезбедување)	До 10 години со грејс-период од 1 година	Референтна каматна стапка (6м ЕУРИБОР) + маргина до 8 пп	Претпријатија до 250 вработени со економски, технички и финансиски оправдани проекти во согласност со правила на заштита на животна средина
Раат кредит – за трајни обртни средства (Халк банка)	• До 600.000 МКД за микропретпријатија • До 1.200.000 МКД за мали претпријатија • До 6.000.000 МКД за средни и големи претпријатија (со обезбедување)	2 години	Микропрет-пријатија – 3,75 пп + референтна каматна стапка (РКС); Мали претпријатија – 2,25 пп +РКС; Средни и големи претпријатија – 1,25 пп +РКС	Микро, мали, средни и големи претпријатија со позитивни финансиски резултати во тековното работење

## КРЕДИТИ ЗА ОСНОВНИ И ОБРТНИ СРЕДСТВА

Назив на кредитна линија и намена	Износ	Рок на отплата	Каматна стапка	Целни групи
Инвестициски кредит за основни средства, а најмногу 25% од вредноста на кредитот можат да се користат за обртни средства (Стопанска банка Битола)	Во зависност од кредитната способност на компанијата (со обезбедување)	До 10 години со можност за вклучен грејс-период до 2 години	Каматната стапка зависи од износот на кредитот, периодот на враќање и тип на обезбедување	Мали и средни компании со сопствено учество од минимум 30% во предметната инвестиција

Кредит за МСП: за инвестиции во основни средства, за обртни средства и за рефинансирање на обврски од други банки ( <b>НЛБ банка</b> )	До 200.000 евра (со обезбедување)	<ul style="list-style-type: none"> <li>До 8 години за основни средства</li> <li>До 3 години за кредити инвестирани во обртни средства</li> </ul> Грејс-период – 12 месеци	5,3% + 6 месечен ЕУРИБОР	Мали и средни претпријатија
Кредитна линија на МРФП (Македонска развојна фондација за претпријатија) – за основни и обртни средства ( <b>НЛБ банка</b> )	До 15.000 евра (со обезбедување)	36 месеци со вклучени 6 месеци грејс-период за кредити над 5.000 евра	7,9% + 6М ЕУРИБОР	Мали и средни претпријатија

### ● Факторинг-кредит

Покрај од МБПР, македонските компании можат да обезбедат факторинг-кредит и преку комерцијалните банки. Така, на пример, Халк банка на правните лица им нуди факторинг-кредит со цел:

Подобрување на готовинскиот тек на компанијата;

Зголемување на солвентноста и кредитната способност на компанијата;

Проширување на работните операции, продажбата и конкурентноста на компанијата.

Притоа, факторинг-кредитот е кредит за обртни средства. Банката исплаќа кредит на жиро-сметката на кредитобарателот во согласност со неговите побарувања од компанијата цесус, со максимален рок на доспевање до 120 дена. Како обезбедување се користи комбинација од следните инструменти: нотарски акт на меница; цесија склучена меѓу Халк банка, должникот и цесусот.

### ● Кредити за жени во бизнисот

Европската банка за обнова и развој (ЕБОР) преку програмата „Жените во бизнисот – Западен Балкан“ обезбедува финансии и know-how за МСП управувани од жени. Програмата е креирана за промовирање на претприемништвото кај жените, помагајќи им на малите и средните претпријатија управувани од жени во пристапот до финансии и советодавни услуги, овозможувајќи им да остварат пораст во работењето. Програмата комбинира финансирање, техничка поддршка и деловни советодавни услуги за поддршка на МСП управувани од жени. Како дел од оваа програма, ЕБОР обезбеди по три милиони евра кредит на НЛБ банка и Охридска банка за финансирање на МСП основани или управувани од жени.

Назив на кредитна линија и намена	Износ	Рок на отплата	Каматна стапка	Обезбедување
Кредитна линија за финансирање жени во бизнис – основни и обртни средства, т.е. инвестиции и тековно работење ( <b>НЛБ банка</b> )	до 300.000 евра	До 60 месеци	Во зависност од условите на кредитот	Меница, хипотека, залог

Кредити за поддршка на женското претприемништво – инвестициски вложувања и обртен капитал (Охридска банка)	до 300.000 евра	Согласно деловната политика на банката	Согласно одлуката за каматни стапки за правни лица на банката	Хипотека, залог и други инструменти прифатливи за банката
--	-----------------	--	---	---

#### ◆ Гарантна шема на „InnovFin“

Преку програмата „InnovFin“, Силк Роуд банка овозможува континуирана поддршка на развојно-ориентирани клиенти и овозможува подобрување на нивната конкурентност. Програмата е наменета за развојни ориентирани компании и иновативни проекти, компании што вложуваат за современи технологии, енергетска ефикасност и го унапредуваат своето работење. Минималниот износ е 25.000 евра, а максималниот 1,5 милиони евра. Повеќе информации за намената на финансирање, роковите, критериумите и слично, достапни се на следниот линк: <https://silkroadbank.com.mk/InnovFin?Type=2&Cat=InnovFin>.

Слично, преку програмата „InnovFin“, ПроКредит банка овозможува континуирана поддршка на развојно-ориентирани клиенти преку кредитирање на иновативни проекти со помало обезбедување од стандардното, при што минималниот износ на кредит е 30.000 евра, а максималниот 7,5 милиони евра. Повеќе информации можат да се најдат на интернет-страницата на ПроКредит банка: <https://www.procreditbank.com.mk/innov-fin-eif.nspx>.

## Формален и неформален ризичен капитал

### ● Бизнес-ангели

Бизнис-ангелите најчесто се докажани претприемачи, лица кои се долго на раководни позиции, сопственици на успешни компании, како и други лица кои поседуваат капитал што сакаат да го инвестираат во бизниси, што, според нив, можат да донесат брзо враќање на парите и сериозна заработувачка. Средствата вложени од страна на бизнис-ангелите се сметаат за неформален ризичен капитал.

#### ◆ Која е разликата помеѓу бизнис-ангелите и фондовите за ризичен капитал?

Иако и едните и другите инвестираат во претприемнички фирми и стануваат нивни косопственици, сепак постојат неколку значајни разлики:

- Изворот на финансии: бизнис-ангелите инвестираат сопствени средства директно во бизнисот, додека фондовите за ризичен капитал инвестираат средства од други извори (на пример, пензиски фондови, осигурителни компании, фондации итн.);
- Фази на развој на компанијата – генерално, бизнис-ангелите инвестираат во почетна, стартап и рана фаза на бизнисите, додека фондовите за ризичен капитал инвестираат во подоцнежни фази од бизнисот (иако и тука има исклучоци);
- Големина на инвестиција – ризичниот капитал генерално прави поголеми инвестиции, додека бизнис-ангелите инвестираат во просек околу 100.000 евра.

Бизнис-ангелите се значајни поради:

- Пополнување на екви-јазот во стартап-фазата;
- Инвестирање во компании во фази во коишто фондовите за ризичен капитал веќе не се активни;
- Претставува интегрален дел од синџирот на интегрирани финансиски алатки; и
- Придонесуваат кон претприемничката култура во регионот.

#### ◆ Кои се активни бизнис-ангели во земјата?

Во моментот како активна организација на бизнис-ангели работи **Клубот на бизнис-ангели** на CEED Македонија (CEED BA Club). Клубот почна со работа во ноември 2013

година, а од јануари 2016 година е и официјален член на Европската мрежа на бизнис-ангели – EBAN (European Business Angels – [www.eban.org](http://www.eban.org)). Во клубот моментално членуваат 16 претприемачи кои се подготвени да инвестираат во бизнис-идеи или во постојни бизниси, доколку идентификуваат потенцијал за пораст, иновации и слично. По тригодишното постоење на клубот, во декември 2014 година е направена првата инвестиција, втората во мај 2015-та, третата во јуни 2016-та, четвртата во јули 2017 година. Моментално се разгледуваат уште четири потенцијални идеи.

#### ◆ **Како функционира CEED BA Club?**

Бизнис-ангелите учествуваат на редовни месечни средби помеѓу членовите на клубот, присуствуваат на pitching сесии со претприемачи, организираат средби за анализа на потенцијалните инвестиции, а учествуваат и на средби со бизнис-ангели од странство. Како новоформиран клуб на бизнис-ангели во земјата, членовите се вклучени и во средби за едукација со цел подобрување и усовршување на процесот на инвестирање. Процесот на инвестирање се реализира преку следните чекори:

- Разгледување апликации од страна на тимот на CEED;
- Организирање pitching сесии и избирање кандидати за понатамошна анализа;
- Финансиска и правна анализа на избраните бизнис-идеи;
- Организирање на втора pitching сесија;
- Определување на условите за понатамошни инвестиции;
- Преговори помеѓу потенцијалните кандидати за инвестирање и бизнис-ангелите.

Pitching сесиите се од полузатворен тип, т.е. претприемачот ја презентира својата идеја пред бизнис-ангелите и другите заинтересирани претприемачи, кои исто така презентираат свои идеи. Повеќе информации за работењето на клубот, вклучувајќи ја и формата за пријава на презентација за потенцијална инвестиција, можат да се најдат на интернет-страницата на CEED Македонија (<http://ceed-macedonia.org/>).

#### ● **Фондови за формален ризичен капитал**

##### ◆ **ENIF – фонд за иновации за компаниите од западниот Балкан**

Активен од 2016 година, ENIF е фонд за ризичен капитал што се фокусира на портфолио на инвестиции составено од иновативни МСП во различни фази од бизнис-развојот, од почетна фаза до фаза на експанзија, од регионот на западниот Балкан. ENIF има цел да ја зајакне финансиската структура на иновативните МСП, што би резултирало во силен и банкарски поволен биланс на состојбата. Фондот обезбедува екви- и квазиеквити-финансии за стимулирање и поддршка на комерцијално-одржливи иновативни МСП. Инвеститори во ENIF се Европската комисија, ЕИФ, ЕБОР, Банкарската група KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), заедно со институционални и приватни инвеститори од западниот Балкан. Фондот е основан како посебен ентитет и е управуван од страна на **South Central Ventures – SCV**.

SCV има своја канцеларија во Скопје од октомври 2015 година. SCV е фокусиран на инвестиции во рана фаза до фаза на пораст во технолошки компании со докажан концепт и остварен „traction“ (пазарна побарувачка што може да се квантифицира) што се наоѓаат на територија на западниот Балкан, а имаат клиенти на глобалниот пазар. За почетна (seed) фаза се предвидени до 100.000 по компанија, а за рана фаза до фаза на пораст до три милиони евра по компанија. Повеќе информации за фондот и финансирањето на компаниите можат да се најдат на следната интернет-страница: <http://sc-ventures.com/>.

##### ◆ **SEAF Македонија II фонд**

SEAF (<http://seaf.com/>) претставува инвестициска групација што обезбедува капитал за пораст и бизнис-поддршка на МСП во растечките и транзициските пазари.

Преку мрежата на канцеларија во различни делови од светот, SEAF инвестира во претприемачи со потенцијал за градење на успешен бизнис, со надеж дека ќе се постигнат и соодветен поврат за инвеститорите и мерлив импакт во локалната средина. Притоа, инвестициите се во форма на **еквити- и мезанин-финансирање, како и термински кредити**. SEAF инвестира преку заеднички или преферирани акции и обично зазема малцински позиции со значителни права за управување и информации. Инвестициите во еквити изнесуваат помеѓу 500.000 и 3.000.000 американски долари. Мезанин-инвестициите генерално се субординирани заеми од 200.000 до 3.000.000 американски долари. Терминските кредити обезбедува кредитни линии, кредити за обртни средства и финансирање трговија за одредени компании од 200.000 до 3.000.000 американски долари. Од 1989 година SEAF има инвестирано во над 380 компании во 27 земји.

Во 1999 година SEAF го лансиралше Македонија I фондот како прв фонд за ризичен капитал во земјата со цел инвестирање во МСП. И покрај критичниот период на имплементација, фондот обезбеди соодветен повраток. Подоцна се имплементираше регионалниот фонд, SEAF фонд за јужен Балкан, а голем дел од активностите на национално ниво беа преземени од непрофитната организација CEED. Во јули 2014 година SEAF го лансиралше **Македонија II фондот** со којшто се обезбедуваат инвестиции за растечките бизниси што креираат работни места. Фондот располага со 3,65 милиони евра, а како инвеститори се јавуваат SEAF, инвестициската платформа „Хоумстрингс“ (Homestrings) и инвеститори од дијаспората. Целни сектори се: агробизнис, лесна индустрија, потрошувачки добра, ИКТ, спа-одморалишта, супермаркети и енергетска ефикасност. SEAF, исто така, ќе инвестира во домашни компании што обезбедуваат производи или услуги на мултинационални компании. Дополнително, фондот нуди можности за инвестициско задолжување во партнерство со „Хоумстрингс“ (<https://www.homestrings.com>).

#### **SEAF Македонија II фондот – инвестиција во компанијата „Геонет“**

Македонија II фондот ја комплетираше инвестицијата во „Геонет“, компанија-провајдер на ГПС-решенија, базирана во Скопје. Компанијата се занимава со имплементација на напредни ГПС-решенија и планира и понатаму да го проширува бизнисот за да ја задржи водечката позиција на пазарот, но и да ја имплементира стратегијата за интернационализација на пазарите во Грција, Кенија и САД.

**За „Геонет“** Компанијата е основана во 2004 година како прва компанија во земјата што дејствува на полето на имплементација на напредни ГПС-решенија за следење и мониторинг на возилата, зголемена безбедност и планирање на рутите. Повеќе информации се достапни на <http://gps.mk/>. Извор: SEAF април 2018 година – <http://seaf.com/geonet/>.

#### **◆ Фонд за ризичен капитал „Илевен“ (Eleven)**

„Илевен“ е фонд за почетен ризичен капитал базиран во Софија, Бугарија, што се фокусира на претприемачи од југоисточна Европа. Фондот е еден од пионерите во инвестиции во рана фаза во источна Европа, со 150 колективни инвестиции во период од пет години. „Илевен“ почна да работи во 2012 година со фонд од 12 милиони евра за почнување и акцелерација на бизнисите, што беше комплетно искористен за инвестирање во 115 стартапи во период од три години. Денес, „Илевен“ управува со својот втор фонд, т.н. **„Фаундерс фонд“ (Founders Fund)**, фонд од шест милиони евра приватни инвестиции.

Фондот иницијално инвестира преку претпочетни тикети од 100.000 евра за 10 до 12%. Фондот има можност да настапи со последователна инвестиција до 200.000 евра и повеќе. Заедно со инвеститорите од „Фаундерс фонд“ (Founders Fund), составен

од некои од најактивните бизнис-ангели и инвеститори во почетни фази од регионот, „Илевен“ (Eleven) може да поддржи и инвестиции од половина милион евра и повеќе, овозможувајќи им на компаниите од неговото портфолио да се фокусираат на градење на бизнисот, а не да губат време и ресурси на собирање финансии. Со оглед на тоа што капиталот, сам по себе, не е секогаш доволен, фондот, по барање на компаниите, обезбедува и услуги за поддршка на порастот. За аплицирање во програмата на фондот, посетете ја неговата интернет-страница: <https://www.11.me/>.

## Краудфандинг и акцелераторски програми

### ● Краудфандинг – платформа за групно вложување

**Let's Fund It** претставува прва платформа за групно вложување во Македонија што има цел да постави нова димензија на претприемништвото. Проектот е создаден од страна на невладината организација Summer Work and Travel Alumni Macedonia (SWTA). Let's Fund It овозможува нетрадиционален начин на собирање средства за финансирање на иновативни идеи. Главен поддржувач во овој концепт е широката јавност, која преку вложување на мала сума пари помага во нивната реализација. **Основна цел е да се поттикне претприемачкиот дух на младите и да им се овозможи пристап до финансиски средства за реализација на нивните иновативни идеи.** Со ова ќе се зголеми процентот на самовработување во нашата држава, а ќе се намали стапката на невработеност помеѓу младата популација, што е еден од најголемите предизвици за земјата денес.

Платформата е наменета за иновативни проекти од следните области: музика и уметност, игри и мултимедијалност, филм и театар, технологија, мода и дизајн, книги и стрипови, стартап, невладини организации и екологија. Поставувањето на проектот на платформата (<https://letsfundit.mk/Home/Authenticate>) е бесплатно. Доколку се собере бараната сума, на собраниот износ се наплатува банкарска провизија, како и 5% провизија на износот. Задржаната провизија овозможува развој и одржување на платформата, како и едукација на сите што ќе сакаат да постават проект на платформата во иднина. Доколку не се соберат бараните средства, поддржувачите на идејата можат да одлучат да ги остават средствата на носителот на проектот, да ги пренасочат во друг проект по нивен избор или да им бидат вратени на нивната банкарска сметка. На бизнисите, платформата им овозможува не само пристап до средства туку и можност за промоција на нивната идеја и проширување на базата на клиенти.

### ● Акцелераторски програми

Македонските претприемачи и компании можат да побараат поддршка за своите иновативни идеи и во **глобалните акцелератори**, што обезбедуваат различни услуги за пораст и развој на стартапите, како и финансирање на нивните проекти. Најчесто овие програми обезбедуваат менторство и капитал во замена за еквиџити. Покрај инвестиции, акцелераторите вообичаено на стартапите им нудат бесплатен канцелариски простор, бизнис-консалтинг и менаџмент-консалтинг и пристап до инвеститори во форма на демо-ден (ден за презентација, за демонстрација). Персоналот на акцелераторските програми зема предвид многу аспекти при евалуација на апликациите, како што се големината на пазарот што се таргетира, колку е храбра и пробивна идејата, претходни успеси или знаци дека компанијата ќе биде способна да ги постигне поставените цели, но најчест и најважен аспект на дискусија е тимот што стои зад иновативната идеја. Влезот во некои од овие програми е исклучително тежок со оглед на тоа што стапката на прифаќање е особено ниска (1,5%), но примерите на македонските компании покажуваат дека со иновативна идеја можно е да се пристапи



и во најуспешните глобални акцелераторски програми. Во следната табела дадена е листа на десет глобални акцелератори креирана врз основа на успешни излези (согласно податоците од „Кранчбејс“ – платформа за бизнис-информации достапна на <https://www.crunchbase.com/>).

Име на акцелератор/ локација	Краток опис	Број на инвестиции/ излези
<b>Y Combinator</b> Калифорнија, САД	Финансира нови стартапи секоја година со 120.000 долари. Досега, компаниите во кои е инволвиран имаат комбинирана вредност од сто милијарди долари. Некои познати примери се: „Ер би-ен-би“, „Дропбокс“, „Страјп“, „Редит“, „Твич“, „Коинбејс“ и „Вибли“. <a href="http://www.ycombinator.com/">http://www.ycombinator.com/</a>	1.834 / 192
<b>500 Startups</b> Калифорнија, САД	Фонд за ризичен капитал за почетна и рана фаза, составен од четири главни фонда и 13 микрофондови што имаат инвестирано во стартапи во 60 земји. Како финансирани стартапи се јавуваат „Јудеми“ и „Кредит карма“, а излезите вклучуваат продажба на „Гугл“ и „Ракутен“. <a href="https://500.co/">https://500.co/</a>	1.694 / 162
<b>Techstars</b> Колорадо, САД	Финансира и менторира стартапи. Неговата акцелераторска програма има произведено над 1.000 компании во вредност од над осум милијарди долари. Овој акцелератор стои зад иницијативите Startup Week и Startup Weekend. <a href="https://www.techstars.com/">https://www.techstars.com/</a>	1.557 / 134
<b>Plug and Play</b> Калифорнија, САД	51% од неговите инвестиции се во стартапи во претпочетна фаза, резултирајќи во осум излези и инвестиции во 262 нови стартапи во 2017 година и секојдневно одржување настани за вмрежување. Инвестициите се движат од 25.000 до 500.000 долари, а компаниите од портфолиото комбинирано имаат собрано седум милијарди долари. <a href="https://www.pluginandplaytechcenter.com/">https://www.pluginandplaytechcenter.com/</a>	731 / 60
<b>MassChallenge</b> Масачусетс, САД	Иако е базиран во Бостон, овој акцелератор спроведува програми насекаде низ светот, вклучувајќи ги Израел, Велика Британија, Мексико и Швајцарија. Во изминатите осум години неговите стартапи имаат креирано над 80.000 работни места. Особено се фокусира на биотехнологија и финансиски технологии. <a href="https://masschallenge.org/">https://masschallenge.org/</a>	1.387 / 39
<b>SOSV</b> Њу Џерси, САД	SOSV ја затвори својата трета рунда на финансирање од 150 милиони долари во јануари 2017 година. Со пристап до вистински лаборатории особено е популарен помеѓу стартапите од секторите на технологии на храна и биотехнологија. <a href="https://sosv.com/">https://sosv.com/</a>	1.152 / 23

<b>Startupbootcamp</b> Велика Британија	Спроведува програми за интернет на нештата, финансиски технологии, технологии на осигурување и технологии на храна насекаде низ светот, од Сингапур до Лондон, Мексико Сити, Мумбаи, Даблин, Дубаи и Амстердам. До денес има поддржано стартапи со 1.168 милиони евра. <a href="https://www.startupbootcamp.org/">https://www.startupbootcamp.org/</a>	424 / 21
<b>Internet Initiatives Development Fund (IIDF)</b> Русија	Акцелераторот е специјализиран во стартапи од областа на кибербезбедност, малопродажба, големи податоци, интернет на нештата, технологии за едукација и технологии за рекламирање. Над 4.500 стартапи учествуваат во базичната онлајн-програма секоја година, со 20.000 учесници на настани и хакатони. <a href="https://iidf.vc/">https://iidf.vc/</a>	335 / 21
<b>Wayra</b> Велика Британија	Акцелераторот почна со работа во Латинска Америка, потоа се прошири во Шпанија, пред да се лансира во Велика Британија. Финансиски е поддржан од една од најголемите телекомуникациски компании во светот, „Телефоника“. Инвестира до 50.000 долари во стартапи и 45% од нејзините компании имаат жени за основачи. <a href="https://wayra.co.uk/">https://wayra.co.uk/</a>	960 / 18
<b>Start-Up Chile</b> Чиле	Се чини дека е еден од најактивните, уникатни и брзорастечки акцелераторски програми во светот. Лансиран е од страна на владата на Чиле со цел промовирање инвестиции и привлекување претприемачи. Примените претприемачи можат да добијат до 80.000 долари во еквиити и 100.000 долари во услуги. Исто така, нуди и предакцелераторска програма само за стартапи основани од жени. <a href="http://www.startupchile.org/">http://www.startupchile.org/</a>	837 / 16

### Македонската компанија „Фјуелојал“ дел од портфолиото на глобалните акцелератори

Компанијата „Фјуелојал“ (Fueloyal) има развиено уникатно и паметно капаче за гориво што го решава проблемот со кражба на гориво и злоупотреба на картичките за гориво во камионскиот транспорт. Продуктот интегрира паметни софтверски и хардверски решенија и преку собирањето податоци од сензорите инсталирани на камионот обезбедува оптимизација на набавката на гориво што доведува до заштеда од околу 950 американски долари по камион месечно. Решението е добитник на седум меѓународни награди, патентирано е и врз основа на тоа основана е и спиноф-компанија во САД. Повеќе информации се достапни на: <https://www.fueloyal.com/>.

„Развојот на продуктите го финансираме од сопствени извори сè до моментот комерцијализација, кога се потребни најмногу средства. Инвеститорите нè гледаа многу посериозно, бидејќи им пристапувавме со готов производ, а не со презентација и убави зборови. Во нашиот случај, во моментот кога одлучивме сериски да го произведуваме паметното капаче заклучивме дека ни се потребни многу повеќе средства од тие што ни беа на располагање и се одлучивме да побараме алтернативни извори на финансирање“, вели Игор Христов, еден од коосновачите на компанијата.

„Фјуелојал“ е пример за тоа како со соодветно мапирање и анализа на можностите за финансирање може да се пристапи до низа извори на средства. Па, така, компанијата има користено неформален и формален ризичен капитал, има добиено награди на натпревари за најиновативни проекти со финансиски награди, а има и искуство од учество во програми на глобални акцелератори. На пример, во 2015 година за своето паметно капаче компанијата обезбеди финансирање од 100.000 евра преку програмата за акцелерација IMPACT (<http://www.impact-accelerator.com/>), а една година подоцна станува дел од портфолиото на компании на еден од врвните глобални акцелератори „Техстарс“ (Techstars) од САД.

Компанијата наспоменува дека би било добро доколку би постоеле лица/институции кои би им помагале на компаниите да најдат инвестициски партнери, што секако би им го олеснило и нивниот пат кон алтернативните извори на финансии. Но, како што порачуваат, најважни фактори за успех се упорноста и ентузијазмот, без кои колку и да имате поддршка нема да успеете или да го постигнете саканото ниво на пораст и развој.

Европската комисија креираше едношалтерски систем за информирање на стартап-компаниите од Европа наречен **Startup Europe** (<http://startupeuropeclub.eu/>). Целта на оваа платформа е да:

- ги поврзува луѓето како што се стартапи, инвеститори, акцелератори, жени-претприемачи, корпоративни мрежи, универзитети и слично;
- ги поврзува локалните стартап-екосистеми преку поддршка на регионални иницијативи, како што се Startup Europe Week или Мрежата на региони на Startup Europe;
- им помогне на стартапите да почнат активности на други пазари, како што е Силициумската долина, Индија, Африка и наскоро Обединетите Арапски Емирати;
- го промовира и го прославува успехот на претприемачите (на пример, преку наградите Startup Europe).

Во рамките на платформата можат да се најде и т.н. мапа на Startup Europe, што ги поврзува стартап-актерите од европскиот екосистем. Македонските компании можат да ја искористат неа, за да се информираат за европските акцелератори и за други организации од интерес (вклучувајќи инвеститори, универзитети и стартап-компани), а достапна е преку следниот линк: <http://www.startupeuropemap.eu/map/>.

Наскоро се очекува да почнат со работа и **три национални бизнис-акцелератори за млади претприемачи и иноватори**, што на младите луѓе кои поседуваат креативни бизнис-планови ќе им понудат можност и поддршка за развој на конкретни бизниси и профитабилни стартап-компани. Вкупниот буџет за сите три проекти е два милиона евра, од кои 1,5 милиони евра ги обезбедува ФИТР во соработка со Светската банка, додека апликантите ќе треба да вложат половина милион евра сопствени средства. Со формирањето и со финансиската поддршка на бизнис-акцелераторите земјата ќе стане дел од успешните светски приказни и модели, а во значителна мера ќе се олесни пристапот до финансии за иновативни проекти во рана фаза.

## Библиографија

### Книги, списанија и документи

- Cosh, A., D. Cumming and A. Hughes (2009), 'Outside Entrepreneurial Capital,' *Economic Journal*, 119(540), 1494-1533.
- Eckhardt, J. T., S. Shane and F. Delmar (2006), 'Multistage selection and the financing of new ventures,' *Management Science*, 52(2), 220-232.
- Mina A, Lahr H. and Alan Hughes A. (2013) The demand and supply of external finance for innovative firms. *Industrial and Corporate Change*, Volume 22, Number 4, pp. 869-901.
- Stiglitz, J. and A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Incomplete Information", *American Economic Review*, vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- OECD (2010), *The OECD Innovation Strategy: Getting a Head Start on Tomorrow*, OECD Publishing.
- Murray, G. (1999), "Early Stage Venture Capital Funds, Scale Economies and Public Support", paper presented at the Conference "Funding Gap Controversies", Warwick University.
- OECD (2013), "Access to finance: Venture capital", in *Entrepreneurship at a Glance*, OECD Publishing.
- OECD (2011), "Financing high growth firms: The role of angel investors", OECD, Paris.
- OECD (2012), *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012*, OECD Publishing, Paris.
- Brown, J. R. and B. C. Petersen (2009), 'Why has the investment-cash flow sensitivity declined so sharply? Rising R&D and equity market developments,' *Journal of Banking & Finance*.
- Carpenter, R. E., S. M. Fazzari and B. C. Petersen (1998), 'Financing constraints and inventory investment: A comparative study with high-frequency panel data,' *The Review of Economics and Statistics*.
- Mason, C. M. and Harrison, R. T. (2008), "Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: A review of potential data sources," *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*.
- Mayle, D. (2006), *Managing Innovation and Change*. London, Sage Publications, 3rd edition.
- OECD (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*. OECD Publishing.
- Berger A., I. Hasan and L. Klapper (2004), "Further evidence on the link between finance and growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance", *Journal of Financial Services Research*, Vol. 25, n. 2/3, 169-202.
- Cressey R. (2006), "Venture capital", in M. Casson, B. Young, A. Basu and N. Wadeson, *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, pp. 353-383, Oxford University Press.
- Freel M. (2007), "Are small firm innovators credit rationed?", *Small Business Economics*, Vol. 28.
- Hall B. H, Lerner J. (2009) *The Financing of R&D and Innovation*. NBER Working Paper No. 15325
- OECD (2013), *The Missing Entrepreneurs*, chapter 5: "Policies for Financing", OECD Publishing, Paris.
- Cerulli, G. (2008), "Modeling and measuring the effects of public subsidies on business R&D: Theoretical and econometric issues", *Ceris-Cnr, W.P. No. 3/2008*.
- Kanerva, M. and H. Hollanders (2009), "The impact of the economic crisis on innovation, analysis based on the innobarometer 2009 survey", *InnoMetrics*.
- Lerner, J. (1999), "The government as a venture capitalist: The long-run impact of the SBIR program", *Journal of Business*, 72(3), pp. 285-318.
- Paunov, C. (2012), "The global crisis and firms' investments in innovation", *Research Policy*, Vol. 41, pp. 24-35.
- The European Investment Bank in the Western Balkan, May 2018, [http://www.eib.org/attachments/country/the\\_eib\\_in\\_the\\_western\\_balkans\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/country/the_eib_in_the_western_balkans_en.pdf).
- Среднорочна програма за работа на Фонд за иновации и развој за финансиска поддршка на микро, мали и средни претпријатија за 2018-2020 година, февруари 2018.
- Програма за конкурентност, иновации и претприемништво за 2018 година, Министерство за економија, <https://konkurentnost.mk/index.php/programi/>.
- Venture Support Systems Project: Angel Investors, MIT Entrepreneurship Center, February 2000.

## Закони

- Закон за банките
- Закон за индустриска сопственост
- Закон за финансиско обезбедување
- Закон за договорен залог
- Закон за облигациските односи
- Закон за иновациската дејност
- Закон за финансиска поддршка на инвестиции
- Закон за Македонска банка за поддршка на развојот

## Интернет-извори

- <http://bi.mk/> – бизнис-портал наменет за информирање на компаниите и сите други чинители заинтересирани за теми од бизнисот.
- <https://www.finance.gov.mk/mk/node/189> – преглед на закони што го регулираат финансискиот систем во земјата објавен од страна на Министерството за финансии.
- <http://www.nbrm.mk/> – преглед на прописи на интернет-страницата на Народната банка на Македонија.
- [http://www.wipo.int/wipo\\_magazine/en/2008/05/article\\_0001.html](http://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2008/05/article_0001.html) – статија за финансирање преку интелектуална сопственост објавена во магазинот на Светската организација за интелектуална сопственост.
- <https://goo.gl/PmpiJr> – преглед на условите за кредитирање и обезбедување во Македонија на британскиот онлајн-сервис за правни работи наречен Practical Law.
- <https://www.investopedia.com/terms/f/fundsoffunds.asp> – статија со опис на карактеристиките, предностите и недостатоците на фондовите за фондови.
- <https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding> – водич за краудфандинг со насоки за планирање, лансирање и управување на различни видови кампањи.
- <https://www.yet2.com/services/yet2-marketplace/> – платформа што ги поврзува продавачите и купувачите на технологии и брокерите од 1999 година, прва мултисекторска глобална берза за трансфер на технологии.
- <https://www.tynax.com/> – посредник на полето на интелектуалната сопственост со платформа за тргување со технологии.
- <https://www.crm.com.mk/DS/default.aspx?MainId=1&CatID=60> – Заложен регистар при Централниот регистар.
- <http://www.sep.gov.mk/content/?id=82#.W4zq2ugzZM0> – Програмите на Унијата достапни преку интернет-страницата на Секретаријатот за европски прашања.
- [https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_en.htm) – информации на порталот „Јор Јуроп“ (Your Europe) (практичен водич за водење бизнис во Европа) за видовите на европски фондови.
- [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation_en) – информации за иновациите во Европската унија, генерален директорат за внатрешен пазар, претприемништво и МСП.
- [https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/funding/efsi\\_en](https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/funding/efsi_en) – информации за Европскиот фонд за стратешки иновации, еден од трите столба на Инвестицискиот план за Европа.
- <https://ec.europa.eu/research/eic/index.cfm> – интернет-страница на Европскиот иновациски совет со информации за пилот-акциите во рамките на 2018-2020 работната програма на „Хоризонт 2020“.
- <http://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/how-to-apply/index.htm> – преглед на финансиските и советодавните продукти во рамките на инструментот „InnovFin“ администриран од страна на групацијата ЕИБ.
- <http://www.wbedif.eu/> – интернет-страница на програмата WB EDIF.
- <http://www.mtsp.gov.mk/programa-easi.nspx> – информација за учеството на македонските ентитети во програмата ЕаСи, Министерство за труд и социјална политика.
- <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081&langId=en> – програмата ЕаСи на интернет-страницата на генералниот директорат за вработување, социјални работи и инклузија на Европската комисија.
- <http://www.mbdp.com.mk/index.php/mk/proizvodi> – финансиски производи на Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР).

- <http://seaf.com/what-we-do/our-locations-investment-vehicles/central-eastern-europe/seaf-macedonia-ii-fund/> – информации за фондот SEAF Македонија II.

## Речник на основни термини

**Акцелератор** – едукативна програма што во точно утврден временски период им помага на претприемачите да се стекнат со одредени вештини, искуство и знаење. Бизнес-акцелераторите нудат менторство и обезбедуваат финансиска поддршка за развој на стартапот.

**Акција** – хартија од вредност што е доказ за сопственост над дел од акционерскиот капитал на компанијата. Сопственикот на акцијата има право на глас, на дивиденда и право на дел од стечајната маса доколку компанијата е во ликвидација.

**Амортизација** – сметководствено отпишување на вредноста на основните средства што ги користи компанијата. Постои национална номенклатура според којашто се утврдува стапката на отпис, односно амортизација на одредено основно средство што компанијата го користи на подолг временски период.

**Аукција** – формирање цена на одреден производ или на одредена услуга преку јавно наднавање. Најчесто предмет на наднавање на аукциите се производи што имаат неизедначен квалитет, а можат да се продаваат и антиквитети, уметнички слики, ретки предмети.

**Банкарска гаранција** – правна работа со којашто банката во функција на гарант, на барање на одредена компанија во улога на налогодавач и согласно неговите инструкции, издава гаранција на трета страна што е нејзин корисник. Преку гаранцијата, банката презема неотповиклива обврска кон нејзиниот корисник, дека во случај на неисполнување на обврските од налогодавачот, кој е должник по основа на гаранцијата, обврската ќе биде исполнета од банката-гарант.

**Банкрот** – банкрот или стечај е правна постапка за ликвидација на бизнис (или имот во сопственост на поединец) што не може целосно да ги плати своите долгови од своите тековни средства. Тогаш, судот покренува стечајна постапка чијашто цел е расчистување на долговите што ги има фирмата, но и реорганизација на фирмата на должникот.

**Берза** – специјализиран пазар на којшто се „среќаваат“ продавачи, купувачи и посредници (брокери). Тргувањето на овој вид пазари се врши според строго утврдени правила и законска регулатива.

**Главница** – во банкарска смисла може да биде износ на пари што се депонира во банка, па врз основа на износот се утврдува и каматната стапка. При основање на ново претпријатие, потребна е основна главнина во парична или непарична форма за почнување на бизнисот.

**Грејс-период** – временско одложување на извршувањето на некои финансиски обврски. Грејс-периодот е времето од моментот на исплата на кредитот до уплатата на првата рата од кредитот од страна на корисникот. Најчесто се користи кај долгорочните кредити наменети за компании за финансирање на одредени инвестиции.

**Данок** – износ на финансиски средства или друг вид обврски што секое физичко или правно лице мора да го плати на државата.

**Дивиденда** – дел од профитот на компанијата што акционерот ја добива на основа на сопственоста на акциите, а чијашто висина се одредува на собрание на акционери во зависност од остварениот финансиски резултат.

**Дисконтирање** – одземање на износот на каматата кај исплати чијшто рок не е завршен, а означува и дисконтна стапка што се користи при дисконтирање. Станува збор за сведување на идниот паричен износ на актуелната вредност.

**Добивка** – позитивен финансиски резултат што компанијата го остварува во одреден временски период, а се реализира во ситуации кога вкупните приходи ги надминуваат вкупните расходи на компанијата.

**Долг** – износ на средства што должникот му ги должи на доверителот.

**Due diligence** – израз што се користи за секаков вид на длабинска анализа. Ваквиот вид анализи можат да бидат законска обврска или треба да се спроведат во клучен момент при донесување одлука (на пример, одлука за инвестирање/кредитирање).

**Еквити-инвестиција** – вложување во трговско друштво со ограничена одговорност и трговец-поединец со што се окупува постојни удел од сопственоста на трговско друштво што врши иновациона дејност или вложување со кое се стекнува нов удел во тоа трговско друштво.

**Емисија на хартии од вредност** – издавање на краткорочни или долгорочни хартии од вредност, во којашто се опишуваат најважните елементи што треба да ги содржат овие вредносни хартии.

**ЕУРИБОР** – претставува референтна каматна стапка објавена од страна на Европската банкарска федерација, врз основа на просечните каматни стапки по кои банките во Евронзоната се подготвени да им позајмат необезбедени средства на други банки, деноминирани во евра, на пазарот на големо (или меѓубанкарскиот пазар).

**Инвестициски фонд** – здружени парични средства наменети за инвестирање, прибрани од инвеститори преку јавен повик или приватна понуда, со коишто за сметка на инвеститорите управува друштво за управување со фондови.

**Камата** – цената што ја наплаќа банката за износот на одобриениот кредит на својот клиент. Каматната стапка се изразува во процент (%) и ја претставува цената што корисникот на кредитот треба да ја плати за привремено отстапениот износ што му е ставен на користење.

**Капитал** – ја означува вкупната вредност на имотот на компанијата (финансиран од сопствени и туѓи извори на средства).

**Кредит** – должничко доверителски однос во којшто банката (заемодавец) отстапува одреден износ на парични средства на клиентот (заемопримач) на одреден временски период, под одредени услови и со утврдена каматна стапка.

**Компанија** – основен економски субјект што се основа за стекнување добивка.

**Конвертибилност** – можност за замена на пари со некоја друга вредност. Под конвертибилност може да се опфати замена на хартиени пари со злато или, пак, замена на една валута за друга.

**Котација** – регистрација на хартиите од вредност на берза заради официјално тргување.

**Лизинг** – начин на обезбедување средства за обезбедување на одредени предмети. Може да се дефинира како договор склучен меѓу лизинг-компанијата и корисникот на предметот на лизинг.

**Ликвидација** – постапка на згаснување на одредена компанија, а имотот и средствата се делат на другите правни и физички лица на основа на закон.

**Лиценца** – право на искористување на предметот на лиценцирање во текот на одреден временски период. До лиценца се доаѓа доколку носителот на правото (давач на лиценца) одлучи со посебен договор во целост или делумно да го пренесе правото на употреба на предметот на лиценца на друг сопственик (стекнувач на лиценца).

**Маржа** – разлика меѓу набавната и продајната цена на одреден производ. Во практиката може да се сретне и како разлика во цени.

**Меница** – безусловна наредба што ја дава издавачот (трасантот) на лицето кое ја врши исплатата по меницата (трасатот) да се исплати одреден паричен износ на физичкото или правното лице (ремитент).

**Национална референтна стапка (НРС)** – стапката што е објавена и достапна на интернет-страницата на Народна банка на РМ ([www.nbrm.mk](http://www.nbrm.mk)) на секој 25.06 и на секој 25.12 под називот „каматната стапка на денарски депозити без валутна клаузула“ и таа се применува за тековните шест месеци (до крајот на полугодието).

**Неликвидност** – неспособност или неможност компанијата навремено да ги исплаќа обврските во достасаниот период.

**Нето-добивка/загуба** – позитивен или негативен финансиски резултат што му останува на претпријатието по плаќање на данокот на добивка.

**Обврзница** – должничка хартија од вредност со којашто се потврдува дека имателот (купувачот) му исплатил на должникот (издавачот) определен износ на пари како противвредност за обврзницата и дека должникот ќе му го исплати позајмениот износ на доверителот заедно со утврдената камата во точно определен временски период.

**Обртен капитал** – дел од имотот на компанијата што е лесно достапен. Најчест облик на

обртен или тековен капитал се парите во банка што можат да се повлечат во кое било време, за разлика од парите вложени во акции, обврзници или во форма на орочени депозити.

**Осигурување** – облик на управување со ризиците, најмногу насочен кон намалување на финансиската загуба. Претставува пренос на ризикот од осигуреникот на осигурителната компанија, со плаќање на одредена премија на осигурувањето.

**Pitching сесија** – кратка, концизна презентација на бизнис-идеја пред потенцијални инвеститори.

**Побарувачка** – одредено количество производи или услуги што едно лице сака и е способно да ги плати до определен временски период.

**Понуда** – количество производи или услуги што компаниите сакаат и се способни да ги произведат и да ги продадат за определен временски период.

**Претприемач** – поединец кој создава вредност и во тој процес презема ризици, инвестира ресурси за да создаде производ или услуга од коишто пазарот има потреба.

**Претприемништво** – дејност насочена кон почнување бизнис, организирање и внесување иновации со цел создавање производ или услуга преку чијашто продажба ќе се оствари добивка.

**Претпријатие** – основен правен субјект што се основа заради остварување профит.

**Провизија** – надоместок што посредникот ја наплаќа за извршената услуга. Најчесто се изразува како процент од вредноста на извршената трансакција, а може да биде и во фиксен износ.

**Програми на Европската унија (ЕУ)** – претставуваат интегриран пакет на активности усвоен од ЕУ, со цел унапредување на соработката помеѓу земјите-членки, и тоа во разни области поврзани со политиките на ЕУ, во период од неколку години.

**Профит** – вишокот на финансии што го генерира компанијата откако ќе се сумираат остварените приходи со направените одливи на финансии во одреден временски период.

**Профитабилност** – збир на показатели на успешност на компанијата што го споредуваат финансискиот резултат со вложените пари, продажбата и исплатата на дивиденда.

**Ризичен капитал** – пари што се вложуваат за поддршка на ризични комерцијални бизниси (вообичаено во подрачјето на високата технологија). Ризичниот капитал (venture capital) претставува формален или неформален облик на финансирање на мали, брзорастечки, но ризични фирми 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.

**Ројалти (Royalty)** – надоместок за искористување на правото од страна на корисникот на лиценца.

**Стечај** – судска постапка за ликвидирање или реорганизирање на компанија што се соочува со несолвентност (неликвидност на долг рок).

**Субвенција** – финансиска помош што државата им ја одобрува на компании, земјоделци и слично за точно утврдена намена.

**Факторинг** – продажба на краткорочни недоспеани побарувања на факторот (финансиска институција што ја нуди услугата) за одреден дисконт, а добиените средства се користат за финансирање на другите деловни активности.

**Финансирање** – претставува користење и манипулација со парите. Обезбедувањето пари за почнување бизнис претставува еден вид финансирање. Овие пари се нарекуваат капитал за почнување бизнис.

**Хартии од вредност** – писмен документ што е доказ за сопственост на одредена акција или обврзница.

**Цесија** – договор за отстапување на одредено побарување од еден доверител на друг, при што на должникот му останува обврската да ја исплати кон новиот доверител. Во договорот постојат тројца учесници: доверителот што го отстапува побарувањето (цедент), новиот доверител што го прима новото побарување (цесионер) и должникот (цесус).



**Проект:** Јакнење на капацитетите на малите и средни претпријатија преку подобрена поддршка за иновации



**Контакт:** Фондација за Претприемачки сервис за млади  
16та Македонска Бригада 136, 1000 Скопје  
info@yes.org.mk

Проектот е имплементиран од:

Фондација за Претприемачки сервис за млади



Фондација за менаџмент и индустриско истражување



АРК Фонд



Проектот е финансиран од Европската унија

Оваа публикација е подготвена со поддршка на Европската унија.  
Содржината на оваа публикација е единствена одговорност на Фондацијата за менаџмент и индустриско истражување и на никој начин не може да се смета дека ги претставува ставовите на Европската унија.