

Македонија конкурентна

Вообичаено е да се каже дека пристапот до финансии во овие економски услови е вистинска борба, но Финансиската платформа на Проектот за конкурентност покажува дека компаниите може да пристапат до нови инвестиции преку усвојување на конкурентни финансиски стратегии кои се фокусирани на развој на бизнисот.



ВО ОВА ИЗДАНИЕ:

Порака од Нимиш Цавери, Директор на Проектот за конкурентност стр. | 2

Финансиска платформа на Проектот за конкурентност на УСАИД стр. | 3

Финансовиот директор кој што ви недостигаше стр. | 4

Перспектива на компанија: ВИПРО стр. | 5

Перспектива на компанија ЗАВАР стр. | 6

Финансиска перспектива НЛБ Лизинг стр. | 7

Напредок на Финансиската платформа стр. | 7

Проект за конкурентност: Кои сме ние и што работиме стр. | 8

Во април 2009 година, ТТК Банка му одобри заем од 100,000 евра (134,000 американски долари) на Бамс Трејд, кој ќе му овозможи да направи инвестиција од 200,000 евра (274,000 американски долари) со што ќе ја подобри својата позиција на регионалниот пазар за градежни материјали.

Инвестицијата вклучува изградба на нов магацински и изложбен простор во близина на Битола на патот

кон Охрид, и има стратешка позиција помеѓу Грција и Албанија каде компанијата врши најголем извоз на своите стоки. Со новиот капацитет, Бамс Трејд очекува да оствари извоз од 125,000 американски долари во текот на следните осум до девет месеци, што е за пет пати повеќе од претходната година, а од 2010 понатаму годишниот извоз се очекува да изнесува повеќе од 250,000 американски долари. Очекувањата се дека зголемената побарувачка од новите пазари ќе доведе до отворање на осум работни места, не вклучувајќи ја работната сила ангажирана за изградба на новиот објект. Иако условите во глобалната градежна индустрија се тешки, Мирјана Трпчевска, генерален директор на Бамс Трејд, смета дека е важно да се преземе оваа нова инвестиција, бидејќи градежништвото продолжува да се развива во регионот, особено во Албанија, Црна Гора, Косово и Грција.

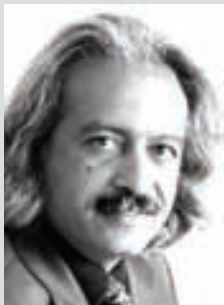
Бамс Трејд е една од единаесетте компании кои веќе имаат добиено финансии од локалните финан-

сиски институции за да го прошират својот бизнис, со помош на еден од единаесетте финансиски консултанти на Финансиската платформа на Проектот за конкурентност на УСАИД.

Финансиската платформа, која беше воспоставена во пролетта 2008 година, работи на ублажување на јазот помеѓу понудата и побарувачката на финансиски услуги. Компаниите можеби наведуваат пречки за добивање на финансии, но од друга страна финансиските институции честопати се жалат на недостиг од прифатливи предлози. Финансиската платформа на Проектот за конкурентност располага со група на професионални финансиски советници од Македонија, кои соработуваат со македонските компании јасно да ги формулираат стратегиите за проширување на бизнисите и инвестициските планови, и работат на изнаоѓање на финансиско решение кое најдобро одговара на тие стратегии. Со напорите кои се вложуваат преку оваа Платформа, се премостуваат предизвиците во делот на "пристап до финансии", кој честопати го попречува растот на компаниите.

Порака од Нимиш Џавери

Директор на Проектот за конкурентност на УСАИД



Почитувани колеги и партнери, Со големо задоволство Ви го претставувам првото гласило на Проектот за конкурент-

ност на УСАИД Македонија. Се надевам дека ова гласило, и останатите тримесечни изданија, ќе овозможи увид во активностите на нашиот проект, ќе ја опише вредноста и влијанијата од нашата работа, и ќе се претстават перспективите на нашите клиенти и партнери. Ова воведно издание е фокусирано на тоа како ја користиме нашата Финансиска Платформа за развој на конкурентноста на македонските компании, а притоа им помагаме да ги задоволат нивните потреби за капитал. Гласилата во иднина ќе се фокусираат на други иницијативи кои ги преземаме, како што се директни странски инвестиции, развој на работна сила, интегрирање во глобалните добавувачки ланци, и развој на инфраструктурата. Ќе ве информираме за нашите напори да ја зајакнеме конкурентноста, да поттикнеме стратешки партнерства и да ги зголемиме вработувањата и извозот во најзначајните сектори во Македонија, како што се модната индустрија и конфекцијата, автомобилските делови, алати и капапи, лесната индустрија, ИКТ, па дури и зелените технологии. Исто така, ќе поканиме гости автори кои ќе ги понудат своите мислења

и анализи за овие и други важни развојни прашања и иницијативи актуелни денес во Македонија.

Јас сметам дека е значајно што Финансиската Платформа беше избрана за прва тема. Во време на економска криза е важно, донаторските програми како што е Проектот за конкурентност на УСАИД, да им помогне на способните и напредни компании да добијат пристап до потребните финансии за да се развиваат, и покрај многубројните предизвици, и да се позиционираат за периодот на враќање на постабилни пазари.

Еден од водечките принципи на нашиот проект е дека на македонските компании им се потребни значителни инвестиции за да отворат нови и да го зголемат бројот на работни места. Оттаму, главен приоритет за финансиските консултанти и вработените на Проектот за конкурентност на УСАИД е да ги поддржуваме компаниите кои преземаат иницијативи за развој, надградба и модернизација.

Јас силно верувам дека Финансиската платформа претставува одржлив модел за Македонија и други земји. Моделот се фокусира на хонорар за услугите и исплата по остварувањето. Компаниите се запознаваат со вредноста, преку заеми со намалени трошоци и заштеда од зголемување на ефикасноста и ефективноста на деловниот процес преку ангажирање на консултанти. Со текот на времето, очекуваме да се развие пазар на професионални маркетиншки и финансиски услуги, без донаторска поддршка.

Се надевам дека ќе уживате во читањето на ова гласило.

Од 1 јуни 2009 година, единаесет компании постигнаа успех со финансиската платформа и добија преку 2 милиони евра (2.9 милиони американски долари) одобрени финансии, со што им се овозможи да направат вкупни инвестиции од околу 4 милиони евра (5.5 милиони американски долари), во бизнис зделки кои водат кон одржлив развој. Други 26 компа-

нии, моментално работат со финансиската платформа и очекуваат да добијат дополнителни 9 милиони евра финансии и 11 милиони евра вкупни инвестиции. Доколку се остварат плановите на овие компании, платформата ќе помогне да се добијат вкупно 15 милиони евра во инвестиции, со што ќе се отворат преку 600 нови работни места во Македонија.

Финансов директор кој ви недостигаше

Искуството покажува дека многу менаџери во Македонија имаат ограничени познавања за корпоративните финансии. Во компаниите каде што има финансиски директори тие вршат само сметководствена улога (видете го натписот подолу). Честопати, одговорните лица за финансии не располагаат со клучните вештини кои вообичаено ги имаат главните финансиски директори "CFOs" во другите земји, вклучително и сметководствен менаџмент, финансиско планирање и анализа, буџетирање и системи за контрола. Кога е потребно да им пристапат на финансиерите или на потенцијалните деловни партнери, на компаниите им е потребна професионална поддршка за развој на бизнис стратегии, финансиски проекции, и изработка на здрави, сеопфатни и прифатливи финансиски предлози. Финансиските консултанти на платформата ја пополнуваат оваа празнина, и нудат менаџмент консултантски услуги на основа на споделување на трошоците помеѓу Проектот за конкурентност и компаниите клиенти. Во некои случаи, консултантите исто така "ги споделуваат" трошоците на почетокот, и го добиваат делот од својот хонорар само по успешното одобрување на предлогот од страна на банката.

Градење на посилни компании спремни за пристап до финансии во 'реалниот свет'

Многу иницијативи за 'пристап до финансии' претставуваат задоволување на капиталните потреби на компаниите преку грантови или 'полесни услови за заеми.' Платформата на Проектот за конкурентност има поинаков пристап и работи со компаниите да ги преземат потребните чекори за да можат да им пристапат на финансиските институции според 'условите во реалниот свет.' Тие услови подразбираат дека банките не само што бараат соодветна каматна стапка, туку и компанија во силна финансиска состојба, добро корпоративно управување, и ефикасни менаџмент процеси (барања кои се особено истакнати во време на кредитна криза). Тоа подразбира дека одговорностите на финан-

Финансиска платформа на Проектот за конкурентност на УСАИД
Одобрени и предлози за финансирање и инвестиции во процес, по сектори
 (во евра од 1 јуни 2008, една година од почеток на програмата)

Сектор	Одобрено финансирање		Предлози за финансирање во процес		Вкупно проекти		
	Вредност на финансии	Вкупно инвестиции	Вредност на финансии	Вкупно инвестиции	Вредност на финансии	Вкупно инвестиции	Предвидени вработувања
Земјоделство и преработка на храна	700,000	1,100,000	2,190,000	2,620,000	2,890,000	3,720,000	129
Лесна индустрија	705,000	1,130,000	4,197,000	5,525,000	4,902,000	6,655,000	346
Трговија и услуги	730,000	1,745,000	2,535,000	2,705,000	3,265,000	4,450,000	168
Вкупно	2,135,000	3,975,000	8,922,000	10,850,000	11,057,000	14,825,000	643



сиските консултанти на Проектот за конкурентност се многу поголеми од само подготовка на атрактивен бизнис план и финансиски предлог. Желбата на компанијата да добие финансии е основа да се покрене интерно реструктурирање, да се направат подобрувања во менаџментот и зголемување на ефикасноста и ефективноста на процесите кои се потребни за да компанијата стане 'прифатлива' во очите на една современа финансиска институција. Консултантите ја оценуваат продуктивноста на производните линии за да ја пренасочат компанијата кон попрофитабилна пазарна стратегија, и бараат можности да ги намалат трошоците. Тие ги зајакнуваат плановите за проширување и воспоставуваат временска рамка за имплементација, за да се зголеми веројатноста за успешност и оптимизирање на повратот на инвестициите. Исходот не е само нов погон или нови машини, туку поздрава, поконкурентна компанија која може подобро да се справи со тешките времиња, и да има рапиден развој во добрите времиња.

Спојување на интересите со цел да се олесни пристапот до финансии во време на економска криза, како и на долгорочен план

Економската криза честопати ги приморувала компаниите да се 'замрзнат' и да 'чекаат и видат' пред да преземат дејство. Напредните компании ја порепознаваат потребата да инвестираат: да ги намалат трошоците без да се откажат од квалитетот, да ја подобрат продуктивноста, да развијат нови производи или пак да се позиционираат подобро за периодот на постабилни пазари. Финансиската платформа им помага на компаниите да ги обмислат нивните планови, и да се стекнат со финансии во инаку неповолни околности.

Во исто време, банките се соочуваат со барања за чување поголеми резерви, затегнати услови на кредитирање и послаби портфолиа, и ба-



раат добро-обмислени и прифатливи предлози. Тие гледаат погодност во сознанието дека компаниите кои поминуваат низ процесот на Финансиската платформа имаат поголема веројатност да го преживеат опаѓањето на економијата и да се развиваат на долгорочен план, - и оттаму покажуваат дека се профитабилни позајмувачи.

Развој на пазар на консултантски услуги на комерцијална основа

Преку помошта која консултантите им ја обезбедуваат на компаниите, Платформата го поддржува развојот на пазар на професионални консултантски услуги. На почетокот, повеќето компании се колебаа околу плаќањето до 60% од хонорарот на консултантите. Тоа веќе се менува, бидејќи компаниите ја увидоа вредноста од ангажирањето на професионалци. Зголемената подготвеност на компаниите да плаќаат за финансиски и менаџмент услуги ќе го поттикне развојот на консултантската индустрија, која нема да се потпира на субвенционирање на своите услуги од донаторите. Искуството кое е стекнато од финансиската платформа на Проектот за конкурентност ќе поттикне појава на попрофесионални и квалификувани даватели на услуги, кои ќе имаат капацитет да поддржат развој на бизнисите во следните години.

Финансовиот директор кој што ви недостигаше

Опсег и придобивки од услугите што ги нуди Финансиската платформа на Проектот за конкурентност

Искуството покажува дека недостигот на знаење и вештини од сферата на корпоративни финансии во компаниите го ограничува бројот на квалитетни инвестициони проекти кои им се доставуваат на банките за финансирање, со што уште повеќе се отежнува пристапот до финан-

сии. Овој проблем е присутен низ сите индустрии во Македонија (како и во други земји). Помалите фирми вообичаено користат само основни сметководствени услуги поврзани главно со потребите на плаќање на даноци. Дури и поголемите компании кои имаат формално назначена

позиција на главен финансиски раководител или финансов директор и/или одделение за финансиски менаџмент, ретко го практикуваат целосниот опсег на одговорности кои се очекува да ги има финансовиот директор во поразвиените економии. Тие вклучуваат:

Функција на благајник	Менаџер на готовина	Менаџер на кредити	Капитални трошоци	Финансиско планирање
Функција на Контролор	Менаџер на даноци	Менаџер на сметководство на трошоци	Менаџер на финансово сметководство	Менаџер на обработка на податоци

(Превземено од Corporate Finance, подготвено од Ross/Westerfield/Jaffe, 7th ed. 2005)

Во текот на минатата година, финансиските консултанти на Проектот на УСАИД за конкурентност успешно ги искористија консултантските услуги (што може да се измери преку одобрените финансии) за да се покаже вредноста и придобивките од анализи, алатки и менаџмент процеси, кои вообичаено се организирани од страна на квалификуван главен финансиски раководител. Подолу се дадени примери за тип на услуги кои ги обезбедуваат финансиските консултанти на Проектот за конкурентност:

Обезбедена услуга	Опсег на услугата	Придобивка за клиентот
Финансиско моделирање и планирање	<ul style="list-style-type: none"> - Специфичниот бизнис модел на фирмата се преточува во флексибилна алатка за долгорочно планирање - Планирање на ресурсите и финансиските индикатори 	<ul style="list-style-type: none"> - Информираност за долгорочната перспектива - Меѓу-зависност на клучните деловни индикатори - Анализа на сензитивноста - Создавање на алтернативни сценарија - Одредување на вредноста на бизнисот
Сметководствен и менаџмент на трошоци	<ul style="list-style-type: none"> - Примена на принципите на сметководствен менаџмент во анализата на претходното деловно работење и проектирање на идното деловно работење 	<ul style="list-style-type: none"> - Подобро разбирање на тековниот бизнис модел - Надградување на миксот производ/услуга - Подобрена профитабилност - Соодветна прераспределба на трошоци и ревидирана политика на цени
Анализа за одлуки за инвестирање	<ul style="list-style-type: none"> - Анализа на капитално буџетирање врз основа на растечки готовински текови на проектот - Анализа на готовинскиот циклус - Трговска кредитна политика и услови 	<ul style="list-style-type: none"> - Алатка за носење на одлуки за рангирање и одобрување на инвестициски проекти - Контрола и оптимизирање на залихите - Краткорочна финансиска стратегија и инструменти
Финансиски одлуки и стратегија	<ul style="list-style-type: none"> - Анализа на различни сценарија за зголемување на капиталот и комбинирање на инструменти (заем, капитално финансирање и мезанин финансии) - Одредување на вредноста на бизнисот и капиталот на фирмата 	<ul style="list-style-type: none"> - Алатка за носење на одлуки за оптимална финансиска стратегија и структура - Анализа на ризик во разни сценарија - Менаџмент на вредноста на фирмата

Доколку сте македонска компанија која сака да дознае повеќе за услугите кои ги нуди Финансиската платформа на Проектот за конкурентност, контактирајте ја Мирјана Македонска на mmakedonska@carana.com, или +389 (0)2 3215 744

Перспектива на компанија ВИПРО

ВИПРО е еден од најголемите преработувачи и извозници на овошје и зеленчук од Македонија. Во текот на последните 10 години, компанијата значително се разви, ги зголеми оперативните можности, разви нови производи, се прошири на нови пазари, и ги зголеми приходите и прифитабилноста. Компанијата е одлично застапена на пазарот во Македонија, и има силна основа на пазарите на поранешна Југославија, европските пазари, САД, Канада и Австралија.

Како што е вообичаено за малите и средни претпријатија во Маке-

донија, планирање и менаџмент, да развие долгорочна инвестициска стратегија, која ќе ги насочува тековните и идните проекти за проширување, а на потенцијалните позајмувачи да им претстави јасно формулиран финансиски предлог кој тие лесно ќе можат да го одобрат. ВИПРО и финансискиот консултант на Проектот за конкурентност на УСАИД поминаа низ интензивен процес на евалуација на нивното производство и продажба по производни линии, и подготвија повеќегодишна структурирана стратегија за раст и проширување.

Виктор Петков, сопственик и директор на ВИПРО, смета дека финансискиот консултант од Проектот за

шиот бизнис. Сега можеме да ги подобриме нашите интерни процеси, како и да остваруваме заштеда на трошоците, со што повеќе зајакнуваме на долгорочен план”.

Со помош на финансиските кон-

„Со помош на финансиските консултанти на Проектот за конкурентност, сега имаме построкутирано познавање на нашиот бизнис“.



донија, развојот на ВИПРО беше овозможен преку неговите сопствени инвестиции, реинвестирање на заработката и мали заеми од македонските комерцијални банки. Меѓутоа, неодамна менаџментот на ВИПРО одлучи дека е време за преземање на храбри чекори во нова насока во својот развој, и подготви планови за изградба на нов погон. Современиот погон ќе биде по европски стандарди, и со површина од 5,000 m², со што ќе го зголеми капацитетот на ВИПРО за десет пати. За инвестиција од овој обем, реинвестирањето на заработката и повеќекратни мали заеми нема да бидат доволни.

Менаџментот на ВИПРО препозна дека имаат потреба од професионални услуги за да добијат финансии во потребниот износ за инвестицијата. Пред се, нивната главна активност е преработка на храна, а не корпоративно финансирање. Компанијата ангажира еден од финансиските консултанти на Проектот за конкурентност на УСАИД, за да го надгради интерното финансиско

конкурентност е значаен партнер во активностите за проширување. “Соработката со финансиските консултанти од Проектот за конкурентност беше одлична! - рече тој. Имавме тесна соработка и заедно подготвивме реална стратегија за инвестирање и бизнис план за аспирациите да ја прошириме нашата компанија. Како што забележува г-дин Петков, консултантите не само што му помогнаа на ВИПРО во подготовката на документацијата која е потребна да добијат финансии од банките и финансиските институции, туку и помогна во едуцирање на компанијата за производните процеси, деловните операции, профитабилноста по производни линии итн. „Повеќето од податоците за финансискиот менаџмент не ни беа јасни. Немавме јасна слика за продуктивноста и профитабилноста на поединечните производни линии во нашата компанија.“- рече г-дин Петков. „Со помош на финансиските консултанти на Проектот за конкурентност на УСАИД, сега имаме построкутирано познавање на на-

султанти, првичниот предлог на ВИПРО за 300,000 евра беше одобрен, и моментално во тек е процес на одобрување на дополнителни 200,000 евра. Во комбинација со сопствени средства од компанијата, се очекува инвестиција во вкупна вредност од 1 милион евра. Проширување веќе е во тек, а новиот погон се очекува да биде целосно функционален во април 2010 година. ВИПРО очекува да го удвои своето производство и извоз во текот на следните две години, од 2,5 милиони на 5 милиони произведени единици годишно. Целосниот производствен капацитет на новиот погон е до 20 милиони произведени единици годишно.

Ангажирањето на финансиските консултанти на Проектот за конкурентност на УСАИД од страна на ВИПРО е дел од нивната иновативна пракса да се фокусираат на она што најдобро го прават и да користат надворешна експертиза за вршење на другите клучни деловни функции. „Заклучивме дека го надминавме нашиот интерен капацитет за вршење на сите деловни функции, и од таа причина за некои услуги ангажираме надворешни лица. Користиме услуги на надворешни агенти за продажба и набавки.“ – рече г-дин Петков. „Видовме реална вредност во ангажирањето на финансиските консултанти на Проектот за конкурентност за УСАИД, и одлучивме да ги споделиме трошоците за нивните услуги со Проектот на УСАИД”.

Перспектива на компанија ЗАВАР

ЗАВАР проектира и произведува метални конструкции за индустријата и домаќинствата, и е специјализирана за производство на производствена опрема од нерѓосувачки челик (инокс), резервоари под притисок и цевки за прехранбената, хемиската и фармацевтската индустрија. Моментално развива линија на дизајнирани нерѓосувачки радијатори за комерцијална употреба и за домаќинствата.

Од самото отворање во 1998, компанијата забележува стабилен развој, со клиенти од Македонија и други земји во Европа. Како што се развиваше ЗАВАР, менаџерите разумно ја реинвестираа заработувачката за да инвестираат во нови капацитети и нова понуда на производи. Иако менаџерите имаа визија за компанијата, генералниот директор на ЗАВАР Марта Наумовска Грнарова, вели дека инвести-

“Иако информациите го потврдија она што го мислевме, поинаку е кога ја гледате вашата компанија преку бројки.”

циите и надградбата честопати беа “привремени решенија” во управувањето со развојот. На пример, компанијата честопати ги модернизираше постоечките погони за да ја задоволи новата побарувачка за производство и зголемениот број на нарачки. Иако со таквите напори се опслужуваа моменталните нарачки, тие не беа оптимални за долгорочниот развој на компанијата.

Меѓутоа, во 2008 стана јасно дека обемот на нашиот развој и новите бизнис линии наметнуваат потреба од значителна инвестиција за да “се направи како што треба, без да правиме компромиси,” вели Грнарова. Компанијата требаше да инвестира во нов погон, и таму да се смести производството на поголемите индустриски производи и да се подобри продук-

тивноста и производните процеси. Исто така, за да се вклучат нови и поголеми клиенти, потребно беше да се ажурира и бизнис стратегијата.

Предизвикот се состоеше во тоа што раководството на ЗАВАР е сочинето од инженери, и им недостигаат интерни капацитети за длабинска финансиска анализа.



Компанијата ангажираше финансиски консултант од Проектот за конкурентност, кој е специјализиран за поголеми финансиски проекти за да им се пристапи на повеќе можни финансиери. Заедно тие спроведоа темелна анализа на деловното работење на сите осум производни линии на ЗАВАР, ги разгледаа трошоците за работна сила, продуктивноста и профитабилноста на секоја линија “Сега сме подобро информирани, и затоа можеме подобро да ја планираме развојната динамика на компанијата, да ја реализираме инвестицијата и проширувањето.” - рече Грнарова.

Со новата анализа и финансискиот предлог подготвен од финансиските консултанти на Проектот за конкурентност, сега ЗАВАР има поголема можност да им пристапи на потенцијалните финансиери. Во моментот, компанијата разгледува повеќе опции, а исходот се очекува до крајот на годината. По изградбата, новиот погон ќе има драматично влијание на оперативните можности и производствен капацитет на ЗАВАР. Во минатото, 50 проценти од металните конструкции се правеа на отворено, бидејќи не можеа да се изведат во постоечкиот производствен објект. Оттаму, на

производниот процес имаа влијание лошите временски услови, што честопати доведуваше до прекин на работата, дополнителни трошоци и зголемен ризик за задоцнета испорака. Во новиот објект, ќе бидат одвоени различните операции – вклучително чистиот нерѓосувачки челик наспроти “нечистиот” црн челик.

Со тавански кран ќе се олесни преместувањето на тешките делови, со што значително ќе се зголеми продуктивноста. Ќе биде инсталирана најнова технологија и опрема, што ќе и овозможи на компанијата да спроведе следливи процеси кои се потребни за да компанијата се сертифицира за стандард за заварување, кој е клучен за привлекување на нови клиенти.

ЗАВАР очекува дека новиот објект ќе го удвои капацитетот, вработувањата, продажбата и профитабилноста во текот на следните три години.



Финансиска перспектива НЛБ Лизинг

На компаниите кои сакаат да се прошират, НЛБ Лизинг им нуди различна опција од традиционалниот финансиски модел: лизинг. Нивните финансиски продукти им даваат можност на компаниите да ги користат средствата, без да ги поседуваат. Исто така, НЛБ Лизинг е значаен финансиски партнер во рамките на Финансиската платформа на Проектот за конкурентност, со пет одобрени финансиски зделки.

Маја Лапе Трајкова, генерален директор на НЛБ Лизинг, забележа дека во ситуација на затегнати услови за кредити, лизингот може да биде идеален начин да се стекнат и користат средства, во споредба со другите традиционални опции. Нема потреба од хипотека или обезбедување на гаранција (освен самата опрема или објектите). Бидејќи лизинг компаниите работат согласно на различна регулаторна рамка и структура на ризик во споредба со банките, тие “имаат повеќе простор за работа” и често можат да понудат пофлексибилни и/или поатрактивни услови, рече Трајкова.

Лизинг компаниите може да бидат пофлексибилни отколку традиционалните банки во текот на кредитна криза, но сепак тие бараат здрави прифатливи финансиски предлози од компаниите кои бараат финансиски услуги. Од таа причина, Марија Танаскоска, од Одделението за ризик при НЛБ Лизинг, ги цени предлозите од компании кои рабо-

теле со финансиските консултанти на Проектот за конкурентност. Апликантите може да ја поднесат целата потребна документација за финансирање, но честопати нивните бизнис планови се фокусираат на “тоа што тие сакаат да го купат или да го земат под закуп, на тоа што сакаат да го произведуваат, и каде сакаат да го продадат” објасни Танаскоска. Во многу случаи, тие поднесуваат сирови информации без анализа на пазарот, секторот, извозот и ризиците, поради што е тешко да се одреди издржаноста на предложениот проект од страна на компанијата. Од друга страна, предлозите кои НЛБ Лизинг ги има добиено од клиентите на финансис-

“Не мора да ги поседуваш средствата за да оствариш профит, туку треба да се служиш со машините за да оствариш профит.”

ката платформа на Проектот за конкурентност не само што претставуваат добри идеи, туку нудат и добро осмислен план со “поголема слика за целиот проект”, што е клучно при разгледувањето дали да се понуди финансирање на апликантот. Танаскоска смета дека финансиските консултанти нудат вредност на многу специфични начини, вклучи-



телно и анализи на сензитивноста; разгледување на разни финансиски услуги за да се одреди оптималната опција за финансирање (или комбинација) која треба да се искористи; распоред на финансирањето и фази за имплементација на проектите; и јасно објаснување за инвестицијата во однос зошто и како. Најзначајно, консултантите ги идентификуваат потенцијалните проблеми, и изнаоѓаат решенија за да се обезбеди непречено одвивање на проектот. Информациите и анализите кои се обезбедуваат во финансиската платформа на Проектот за конкурентност, на вработените од НЛБ Лизинг им даваат одреден степен на сигурност во текот на процесот на разгледување и преговори. Јасно образложените предлози во кои се истакнуваат вистинските прашања придонесуваат за полесно да се верува во проектот, што е важен чекор за одобрување на финансирањето.

Напредок на Финансиската платформа: финансирање во сопственички удел, ризичен капитал, заедничко инвестирање, спојувања и преземања

Досега, повеќето интервенции на Финансиската платформа се фокусираа на финансирање преку кредитирање а само неколку проекти се фокусираа на одредено ниво на финансирање преку инвестирање во сопственички удел. Во моментот, Проектот за конкурентност развива услуги за “Платформата за финансирање во сопственички удел”, која има слична структура на Финансиската платформа. Селектираните консултанти ќе рабо-

тат со македонските компании, кои се заинтересирани за привлекување на инвеститори во сопственички удел, ризичен капитал и партнери за заедничко вложување во конкретни проекти. Консултантите ќе помагаат околу утврдувањето на вредноста на компанијата/проектот, ќе соработуваат со тимот за странски инвестиции на Проектот за конкурентност за наоѓање на соодветни инвеститори/партнери и ќе помогнат околу преговорите (доколку е потребно). Во случаите каде македонската компанија веќе има потенцијални инвеститори, Проектот за конкурентност ќе работи за да го забрза процесот и да им помогне на компаниите да се осигураат дека било која предложена зделка е во нивни интерес и во интерес

на нивните акционери. Проектот за конкурентност веќе нуди програма за странски инвеститори со низа на услуги. Меѓутоа, оваа нова платформа подобро ќе одговори на потребите за средства за финансирање во сопственички удел, во ризичен капитал и на инвеститорите кои бараат компаниии погодни за спојување и преземање. Оваа платформа исто така ќе претставува дополнување на активностите на Проектот за конкурентност за поврзување со странски пазари во одредени сектори, со фокус на идентификување на странски компании кои се заинтересирани за стратешки партнери/добавувачи за производство на стоки и/или испорака на услуги.

Проект за конкурентност на УСАИД Македонија Кои сме ние и што работиме

Проектот за конкурентност поддржува иницијативи за стимулирање на странски и домашни инвестиции, опфаќање на извозни пазари со повисока вредност, олеснување на тесните грла во добавувачките ланци, отворање на значителен број на нови работни места во Македонија.

Проектот за конкурентност на УСАИД се фокусира на три пошироки иницијативи:

- Привлекување на странски директни инвестиции (СДИ), и подобрување на каналите за промовирање на СДИ
- Идентификување, развој и опфаќање на пазари во идентификуваните приоритетни сектори
- Разрешување на критичните пречки во имплементација, за домашните и странските инвеститори

Проектот се предводи од пазарот и од инвестициите. По спроведената

проценка на потребите на меѓународните купувачи/инвеститори, се идентификуваат приоритетните сектори со најголем потенцијал за вработување и извоз со повисока вредност, вклучително:

- Информатичка и комуникациска технологија (ИКТ);
- Мода & дизајн (вклучително облека, обувки и мебел);
- Лесна индустрија (вклучително електромеханика, автомобилски делови, машински алати)

Проектот за конкурентност нуди техничка помош за поддршка на странски и домашни инвестиции и зголемување на врските на македонските компании со глобалните добавувачки ланци, преку фокусирање на иницијативи за:

- Развој на работна сила
- Пристап до финансии и пазари
- Инфраструктура, вклучително индустриски и логистички паркови
- Продуктивност, ефективност

на добавувачките ланци и нова технологија

Проектот за конкурентност прима тековно апликации за партнерство од компании кои се лидери на пазарот (за нивно поврзување со добавувачите), од инвеститори, бизнис асоцијации, финансиски институции, образовни институции и даватели на инфраструктурни услуги. Комисијата за разгледување на апликациите, врши селекција на партнерства кои најсоодветно ги исполнуваат следниве критериуми:

- Придонесуваат мерливо кон значајни нови инвестиции, отворање на работни места и зголемена вредност на извозот
- Се справуваат со главните пречки за инвестиции и конкурентност во приоритетните сектори со најголем потенцијал за Македонија
- Овозможуваат кофинансирање и обврзаност од партнерите, што води кон одржлив капацитет.

Ова гласило е подготвено од членовите на тимот на Проектот за конкурентност на УСАИД Македонија:

Нимиш Џавери, Директор на Проектот
Брет Џонсон, Советник за глобални практики и маркетинг стратегии
Татјана Митевска, Специјалист за комуникации, мониторинг и евалуација
Мирјана Македонска, Лидер на компонента за инфраструктурни услуги и пристап до финансии

Проектот за конкурентност искажува благодарност на нашите партнери за нивниот придонес кон ова гласило:

Мирјана Трпчевска, Директор на Бамс Трејд
Симон Аврамовски, Директор на Поинт Про консалтинг
Виктор Петков, Генерален директор на ВИПРО
Марта Наумовска Грнарова, Генерален директор на ЗАВАР
Маја Лапе Трајкова, Директор на НЛБ Лизинг

УСАИД Македонија Проект за конкурентност
Орце Николов 63, Скопје Македонија
Т +389 (0)2 3215 744
Ф +389 (0)2 3215 492
mk-info@carana.com
www.mcp.org.mk

Оваа публикација ја подготви Проектот за конкурентност на УСАИД, со поддршка на Американската агенција за меѓународен развој. Ставовите на авторите во оваа публикација не ги одразуваат ставовите на УСАИД и на Владата на САД.