

ПОДДРШКА НА МОЖНОСТИТЕ ЗА “СТАРТ-АП ГЕНЕРАЦИЈАТА” ЗА МАКЕДОНИЈА

Содржина

1. Вовед.....	1
2. Старт-ап екосистемот	2
2.1. Големата слика	2
2.2. Окружувањето за старт-ап компании	3
2.3. Екосистемот како окружување.....	3
2.4. Потребите на претприемачите.....	12
3. Актуелни иницијативи за микрофинансирање.....	12
4. Следни чекори-Препораки за идни политики	14

1. Вовед

Овој извештај ги претставува наодите на нашето истражување и анализата на состојбата со старт-ап-претпријатијата во Македонија. Ова истражување имаше за цел да идентификува добри практики помеѓу понудувачите на финансиски услуги и меѓународните организации кои опслужуваат старт-апи; да стекне разбирање на идната потенцијална улога на микрофинансирањето во однос на старт-апите; и да предложи конкретни и практични чекори со кои ќе се обезбеди поголем обем на поддршка за старт-апите. Овој проект се спроведува во рамки на 4-годишниот рамковен партнерски договор помеѓу МФЦ и Европската комисија, како дел од EaSI програмата.

2. Старт-ап екосистемот

2.1. Големата слика

Иако е мала економија без излез на море, поранешната југословенска Република Македонија докажа дека е релативно конкурентна и динамична во споредба со нејзините конкуренти од регионот. Сепак, економијата и понатаму е предводена од потрошувачката. Растот беше низок во периодот по кризата, но осетно се подобри во текот на изминатите две години. Растот достигна 3,2% во 2015 година и се цени дека опаднал на 2,4% во 2016 година. Зголемената ранливост на економијата во голема мера се оценува дека е повеќе предизвикана од домино-ефект на економиите на западна Европа кои беа погодени од кризата, отколку што пројавува значителна домашна нерамнотежа. И покрај тоа, на кус рок се очекува јакнење на економијата, како резултат на реформите за позитивно деловно окружување во текот на последните години.

Од стекнувањето на независност во 1991 година, Македонија оствари напредок во процесот на либерализација на сопствената економија и подобрување на деловното окружување. Ниските даночни стапки и слободните економски зони помогнаа во привлекувањето на странски инвестиции, кои се сеуште ниски во однос на остатокот од Европа. Корупцијата и слабото владеење на правото остануваат значајни проблеми. Дел од бизнис-заедницата има поплаки за нетранспарентни регулативи и нееднакво спроведување на законите.

Невработеноста остана конзистентно висока на околу 23%, но овој износ може да биде и преценет како резултат на раширената сива економија, проценета дека опфаќа помеѓу 20% и 45% од БДП, а која не е опфатена со официјалната статистика. Стапката на невработеност е особено висока кај младите и изнесува 47%.

Иако Македонија стана земја-кандидат за членство во Европската Унија во 2005-та година, земјата и понатаму се соочува со предизвици, вклучувајќи го надминувањето на политичката криза, целосно спроведување на Охридскиот рамковен договор, решавање на спорот со името со Грција, подобрување на односите со Бугарија, запирање на падот на демократијата, и стимулирање на економскиот развој и раст. На самитот на НАТО во Букурешт, Романија, во 2008 година, сојузниците се согласија дека Македонија ќе биде поканета да стапи во полноправно членство во алијансата веднаш штом биде изнајдено обострано прифатливо решение за спорот за името со Грција.

Табела 1: Главни статистички податоци за Македонија

Население (проценка во јули 2017 г.)	2,103,721
БДП по жител (проценка во 2016 г.)	14,600 USD
БДП реална стапка на раст (проценка во 2016 г.)	2.4%
Стапка на невработеност (проценка во 2016 г.)	23.1%
Невработеност, млади помеѓу 15-24 г. (проценка во 2014 г.)	47.3%
Население под границата на сиромаштија (2015)	21.5%

Извор: CIA Factbook

2.2. Окружувањето за стартап компании

Според податоците на Државниот завод за статистика, во Македонија во 2016 постоеле 71,519 активни деловни субјекти, што одразува пораст од 1,9% во однос на 2015 година.

Уделот на малите и средните претпријатија од вкупната работна популација е ист како и кај просекот на ЕУ, 99,7% од сите регистрирани претпријатија. Секторот на малите и средните претпријатија има значаен придонес во економскиот раст со околу 68% од учеството во БДП и две-третини од вработените.

2016	Број на вработени	Број на активни субјекти	Удел
Микро	0	8,057	90.6%
	1-9	56,725	
Мало	10-19	3,111	7.2%
	20-49	2,030	
Средно	50-249	1,363	1.9%
Големо	250+	233	0.3%
МСП	0-249	71,286	99.7%
Вкупно		71,519	100%

Извор: Државен завод за статистика Макстат

Според податоците на Макстат, безмалку 7.000 претпријатија биле основани во 2016 година, во главно во формата на друштва со ограничена одговорност. Стапката на оснивање на нови претпријатија (број на друштва со ограничена одговорност оснвани во текот на годината на 1.000 жители) во Македонија е 3,7, што е споредливо со светскиот просек од 4.0.

Неформалниот сектор е значаен и останува најголем проблем на малите и средни претпријатија. Неформалниот пазар се проценува на најмалку 20%, па се до 45% од БДП.

2.3. Екосистемот како окружување

Национална стратегија за развој на МСП

Македонија оствари ограничен напредок во институционалната рамка за МСП. Претходната национална стратегија за развој на МСП-а 2011-2013 година (изготвена од страна на секторот за претприемништво и конкурентност при Министерството за економија), е истечена. Новата стратегија за развој на МСП-а е веќе изготвена и се очекува нејзино одобрување.

Имплементирани се неколку реформски активности за стимулирање на развојот на претприемништвото и МСП во следните области: поедноставување и намалување на даноците, брза и едноставна регистрација на нов бизнис, поедноставување на административните процедури, намалување на трошоците и документи за водење бизнис, регулаторна гилотина и олеснување пристап до финансии за инвестиции. Во моментот, приоритет на економските политики на Владата на Република Македонија е зголемување на конкурентноста на македонската економија.

Следните национални стратегии се однесуваат на развојот на МСП:

- Стратегија за регионален развој 2009-2019
- Стратегија за развој на занаетството 2012-2020
- Стратегија за иновации 2012-2020

Агенцијата за поддршка на претприемништвото (АППРМ) имплементира некои од програмите за поддршка, врз основа на годишен акционен план изработен во согласност со националните приоритети и приоритетите на ЕУ за политики за МСП.

Едукација за претприемништво

Претприемничкото учење е високо на агендата на националната политика¹, со Стратегијата за претприемачко учење на Македонија 2014-2020 која е изготвена со заложба да се подобри претприемачката култура. Целта беше да се имплементираат активностите преку партнерство со повеќе чинители меѓу јавните, приватните и институциите на граѓанското општество. Сепак, додека претприемничкото учење е високо на агендата на националната политика, во моментот не се издвојува во пошироките национални стратегии за образование, вработување или истражување и развој (R & D).

Сепак, Македонија е единствената економија во регионот која има национална образовна мрежа за претприемништво. Претприемничкото учење јасно се издвојува како клучна компетенција на нивоата 2 и 3 на ISCED (пониско и повисоко средно образование) и е задолжителен дел од наставната програма за сите ученици. Земјата се истакнува како една од ретките во регионот која веќе има спроведено обука за претприемничко учење за училишните лидери и наставници и планира да ја зголеми таквата обука.

Во септември 2013 година, предметот "Бизнис и претприемништво" беше воведена во основното, средното и високото образование. Сепак, останува доброволен предмет.

Перцепција на претприемништвото

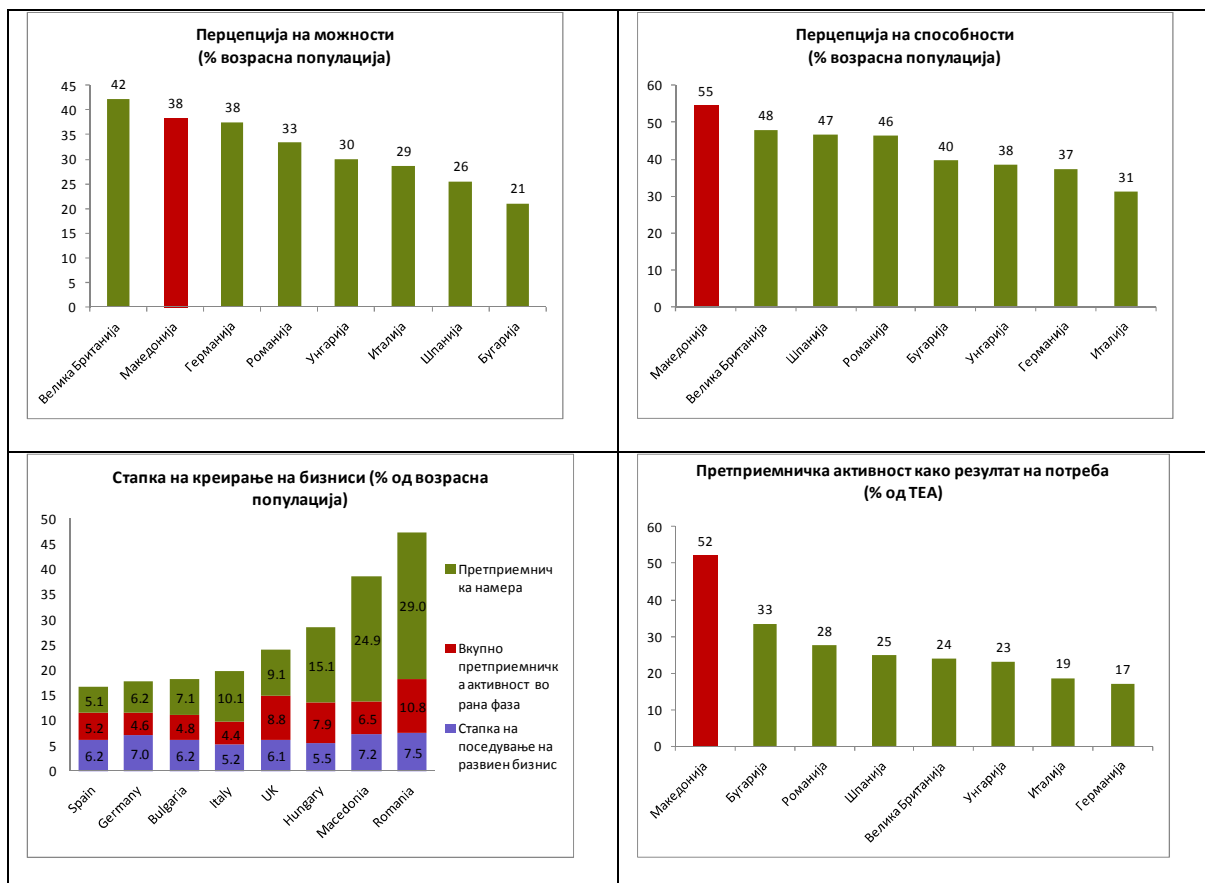
Според Global Entrepreneurship Monitor (ГЕМ)², општата перцепција на можностите за претприемништво е висока и меѓу највисоките во однос на земјите кои се истражуваат во проектот. 38% од возрасните Македонци сметаат дека постојат можности да започнат бизнис во областа каде што живеат.

Многу Македонци (56%) исто така се чувствуваат способни да започнат бизнис. Покрај тоа, 25% од возрасните имаат намера да започнат бизнис во наредните 3 години, што ја издвојува Македонија од многу други земји во Европа.

Сепак, досега, овие намери не се преточуваат целосно во создавање на бизнис, бидејќи процентот на возрасни лица во Македонија и во другите земји кои регистрираат компанија и продолжуваат неколку години е споредлив на овие податоци.

¹ OECD/EU/EBRD/ETF/SEECELS (2016), SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe, SME Policy Index, OECD Publishing, Paris.

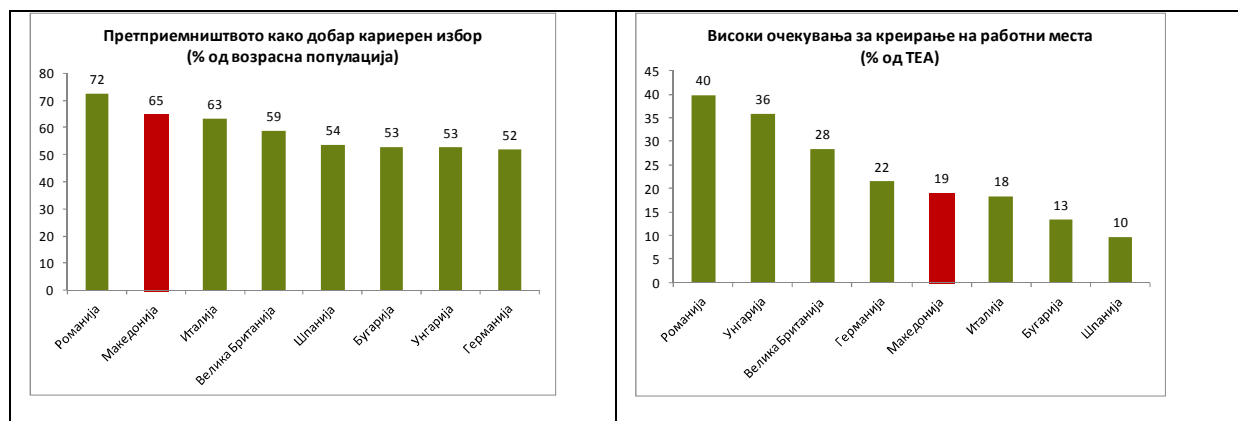
² Глобалниот монитор на претприемништвото (Global Entrepreneurship Monitor) е водечка студија на претприемништвото во светот која се спроведува во повеќе од 100 држави секоја година. Во секоја економија, ГЕМ го анализира претприемничкото однесување и ставовите на индивидуите и на националниот контекст, кои влијаат на претприемништвото. Таа дозволува длабоко разбирање на окружувањето за претприемништво и обезбедува вредни согледувања. www.gemconsortium.org



Претприемништвото се смета за добар кариерен избор, но е воден повеќе од потребата, отколку од потрагата по можности за подобрување. Македонија се издвојува меѓу другите земји, бидејќи повеќе од 50% од новонастанатите и новите бизниси (ТЕА) се започнати поради недостиг на други можности за работа.

Во споредба со неколку други земји, македонските претприемачи ретко мислат на создавање на нови вработувања. Помалку од 20% од новосоздадените и новите бизниси планираат да вработуваат повеќе од 6 луѓе во следните 5 години.

Ова е изненадувачки, бидејќи условите за регистрирање на бизнис² се многу поволни со мал број на процедури за извршување и кратко време потребно за регистрирање на компанија.



² World Bank's Doing Business 2017

Според претставниците на институциите кои работат на поддршка на претприемништвото, луѓето во Македонија се претприемачки настроени, но немаат храброст активно и интензивно да се ангажираат во поставување и водење на бизнисот. Помладата генерација е поактивна, особено во ИТ секторот. Сепак, високата побарувачка за ИТ специјалисти во корпоративниот сектор привлекува млади луѓе да влезат во вработување со добра плата, наместо да почнат да размислуваат да развијат нова и иновативна идеја во бизнис.

Се чини дека да се биде ИТ-стартап е еден вид мода кај помладата генерација. Тие учествуваат во "хакатони" и се чини дека добро работат (добиваат високи оценки и добиваат награди), но тоа не е проследено со градење одржливи бизниси. Една од причините е недостатокот на знаење како да се прејде на следниот чекор, од проект кон водење на компанија, како да влезат на пазарот и да пристапат до финансии. Поголемиот дел од успешните стартапи обично се спин-офи (од постојните - функционирачки компании), па дури и тие имаат потешкотии.

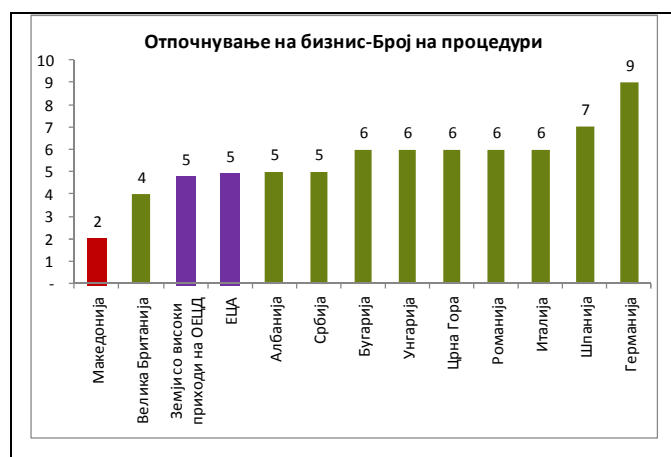
И покрај интересот и желбата, на младите им недостига посветеност. На првиот знак на тешкотии, или нова можност за вработување, тие имаат тенденција да ги напуштат своите стартап проекти. Поради наследството од изминатите години, многу млади луѓе претпочитаат да работат во јавниот сектор, наместо да бараат други алтернативи. Помладите луѓе генерално имаат тенденција да бидат повеќе претприемачки настроени, но постарите лица кои имале претприемачко искуство (т.е. се или имаат водено сопствени компании) ќе започнат нов бизнис многу побрзо од младите луѓе.

Според истражувањето кое го спроведе Здружението на бизнис-жени, водењето бизнис не е многу популарно кај жените. Тие отвораат сопствен бизнис како неопходност, а не како резултат на можност. Тие најчесто се вклучени во микро и многу мали бизниси кои прават мал промет и профит. Поголемиот дел од стартапките што ги водат жените имаат за цел да ги пополнат празнините во семејниот буџет и не мора да прават големи профити. Жените имаат тенденција да бидат помалку претприемачки настроени, бидејќи тие се почувствителни на ризик, на пример, тие поневолно ги ставаат своите домови како обезбедување за започнување бизнис. Жените обично започнуваат бизниси кои се базираат на нивните постоечки вештини без потреба од дополнително образование и обука и кои имаат ниски инвестициски потреби.

Регулативи за отпочнување со бизнис

Македонија продолжува да биде едно од најлесните места за отворање на бизнис и моментно (2017 година) е рангирана 4-та од 189 економиии на Doing Business- листата на Светска банка – индикатор за отпочнување на бизнис.

Едношалтерски систем беше имплементиран на 1 јануари 2006 година. Централниот регистар на Република Македонија е единствена институција за регистрирање на ДОО и други форми на трговски друштва, странски претставништва и други субјекти. Овој



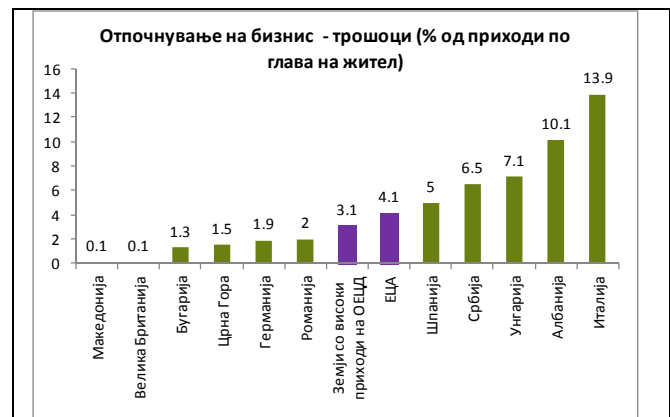
процес вклучува регистрирање на фирмата во трговски регистар, обезбедување на статистички број на ДОО, отворање на банкарска сметка на ДОО, регистрирање на компанија во Управата за јавни приходи и објава за формирање на ДОО на веб-страницата на Централниот регистар (www.crm.com.mk). Централниот регистар има 27 експозитури низ целата земја.



Регистрацијата на ДОО мора да се спроведе во електронска форма со помош на овластени агенти за регистрација кои се единствени овластени субјекти за поднесување на барања за регистрација. Електронската регистрација е бесплатна. Сега е воспоставена врска помеѓу Централниот регистар и Агенцијата за вработување која овозможува регистрирање на прво вработување на директори преку ЦРМ и регистрирање на вработените во социјалниот фонд.

Целата процедура за регистрација на компанија се завршува кај регистрациониот агент. Постапката трае еден ден.

Компаниите кои почнуваат со вршење на трговска дејност, кои предвидуваат дека ќе остварат промет над 1.000.000 денари (15.000 евра) се должни да се регистрираат за цели на ДДВ. Регулаторното поедноставување регулирање било постигнато во рамки на стратегијата за МСП 2011-13.



На глобално ниво, Македонија е на 9 место во рангирањето на 190 економии за олеснување на плаќањето даноци. Во последните 10 години корпоративната даночна стапка е израмнета и сега изнесува 10%, но се додадени нови даноци и парафискални давачки. Не постојат даночни олеснувања, грејс период, итн. за старт-ап компании. Даноците се исплаќаат цела година однапред, ако прометот надмине 100.000 евра, а тримесечно, ако прометот е под тој праг. Единствено олеснување е дека компаниите со помалку од 15.000 евра се ослободени од ДДВ.

Големиот број промени значително го отежнуваат следењето на регулативата. Едно лице во микро-претпријатието треба да ги следи овие промени или фирмата треба да ангажира правник или сметководител што е скапо. Дополнително, ако една компанија сака да аплицира за јавен тендер, мора да подготви голем број документи, за кои се поврзани високи трошоци. Овие документи се валидни само 6 месеци, па ако компанијата сака да аплицира за следниот тендер, мораат да ги добијат новите документи.

Додека отворањето компанија е лесно и евтино, затворањето на компанија е тешко. Ако постои преплатен данок, тогаш властите ќе дојдат на увид. Вообичаено, потребни се повеќе од 6 месеци за да се затвори компанијата.

Пристап до финансии

Банкарски сектор

Во Македонија постојат 15 комерцијални банки и сите тие го опслужуваат секторот на МСП, иако учеството на кредити за МСП во вкупното кредитно портфолио на банкарскиот систем се проценува на 35% (околу 1,4 милијарди евра). Сепак, банките не им служат на стартап компаниите или претпријатијата во рана фаза, бидејќи тие бараат минимум 12-месечна деловна историја за една компанија да биде прифатлива за кредитирање.

Државни програми

Владата ги поддржува стартап компаниите со неколку програми за грант и заем за невработените лица. Програмата за само-вработување заеднички ја спроведуваат Министерството за труд и социјална политика, Агенцијата за вработување и во соработка со УНДП. Програмата е дел од Оперативниот план за активни програми и мерки за вработување и услуги на пазарот на труд за 2017 година.

- Грантови до 5.000 евра за невработените кои ќе регистрираат фирма (10.000 евра ако компанијата има двајца сопственици)

Грантови се нудат на невработените лица кои се регистрирани во Агенцијата за вработување кои завршиле обука и изготвиле бизнис план. Според годишниот извештај на Агенцијата за вработување на Македонија, 1.009 лица добија грантови по завршување на обука, пишување на бизнис план и регистрација на компанија. Работниот план на Агенцијата за вработување за 2017 година предвидува дека програмата за грант и обука ќе достигне 1.050 невработени лица.

- Кредити за регистрирани невработени лица кои се активни баратели на работа и сакаат да отворат сопствен бизнис

За активности од мал обем, износот на кредитот е од 3.000 до 9.000 евра (3.000 евра за едно новосоздадено работно место со утврден максимум од три работни места). Кај поголемите бизниси, вкупниот износ на заем изнесува до 17.000 евра (5.000 евра за започнување на бизнис плус 3.000 евра за секое новосоздадено работно место, со максимум од 5 вработени лица). Рокот на отплата е 3 години, со грејс период од 1 година за заеми до 9.000 евра и 5 години со грејс период од една година за заеми над 9.000 евра.

- Заеми за млади лица (на возраст до 29 години) кои се регистрирани невработени лица со статус на активни баратели на работа и сакаат да отвора сопствен бизнис

Износот на кредит е од 7.000 до 23.000 евра во зависност од бројот на новосоздадени работни места, со максимално создадени 5 нови работни места. Кредитот треба да се отплати за 7 години со грејс период од 1,5 години.

Кај двата програми на заеми, каматната стапка изнесува 1% на годишно ниво. Заемопримачот треба да обезбеди сопствено учество од најмалку 25% од износот на побараниот кредит. Кредитите може да се гарантираат со хипотека или меница.

Според годишниот извештај на Агенцијата за вработување на Македонија за 2016 година, 166 невработени лица ги користеле кредитите, вклучително и 62 млади лица под 29 години.

Во деветте години од програмата за самовработување на Агенцијата за вработување биле креирани 8.730 бизниси, пришто 35% од иницијативите се водени од претприемачи, а 31% се млади луѓе на возраст до 29 години.

Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР) дејствува како агент на Агенцијата за вработување за да ги канализира средствата од горенаведените два програми за кредитирање преку комерцијалните банки. Банката исто така управува со десет кредитни линии за Микро и МСП, но ниту еден од нив не е посветен на поддршка на старт-ап претпријатија.

Фонд за иновации и технолошки развој (ФИТР)

Мисијата на ФИТР е да ја поттикне и поддржува иновационата активност во микро, мали и средни претпријатија за постигнување на забрзан технолошки развој, базиран на трансфер на знаење, истражување за развој и иновации кои придонесуваат за создавање на работни места и економски раст и развој, додека истовремено работи на подобрување на деловното опкружување за развој на конкурентноста на компаниите.

Фондот моментно нуди два вида на финансирање: грантови за новоформирани претпријатија-старт-ап компании и спин-оф до 6 години и кофинансирани грантови и условени заеми за комерцијализација на иновации за бизниси без старосна граница.

Во периодот 2015-17 година беа отворени четири отворени повици за кофинансирани грантови за старт-ап и спин-оф трговски друштва и комерцијализација на иновации за микро, мали и средни претпријатија. Средствата беа обезбедени од буџетот на Република Македонија.

Првиот инструмент обезбедува финансирање до 85% од вкупниот буџет на проектот, со максимален износ од 30.000 евра. Преостанатиот износ на вкупниот буџет на проектот треба да биде обезбеден од страна на барателот. Во првите две години (2015 и 2016 година), 30 бизниси добија грантови. Досега, Фондот поддржа проекти во следните индустрии: ИКТ, машинство, електротехника, третман на управување со отпад, образование, туризам, креативни индустрии, градежништво итн.

ФИТР обезбедува консултантска поддршка на своите корисници, воглавно за зајакнување на менаџерските вештини и врз основа на проценката на нивните потреби на други полиња од интерес, како што се IP, слобода за работа, лиценцирање, ЕУ програма Horizon 2020 и технолошки бенчмаркинг. Фондот планира да воведо и други инструменти за техничка помош за поддршка на старт-ап компании - менторство, преку создавање на мрежи на ментори кои ќе поддржат старт-ап претпријатија во различни области на развој на бизнисот.

Акционерски фондови

Активностите на вложување во содружнички капитал во Македонија се во мошне рана фаза, но владата презеде важни чекори за подобрување на екосистемот за фондови со содружнички капитал. Релевантната правна рамка е воспоставена со цел да се овозможат активности за вложување во содружнички капитал. Во моментов, за македонските МСП се достапни неколку фондови за приватен капитал, но вкупното инвестициско портфолио е многу мало.

CEED поддржува некои од стартап компаниите преку мали капитални инвестиции или заеми. Овие пари обично се наменети за поместување на стартап компанијата во следно ниво (т.е. за развој на прототип) од кое е полесно да се привлечат надворешни инвестиции. Управниот одбор на CEED Фондацијата ги избира компаниите во кои организацијата инвестира. Фондацијата, исто така, го води Клубот за бизнис ангели со 16 члена кои се подготвени да инвестираат во бизнис идеи или постоечки бизниси. Од почетокот на 2014 година членовите на клубот инвестирале во четири претпријатија.

Услуги за развивање на бизнисот

Неколку институции нудат различни форми на нефинансиска поддршка за бизнис стартапите.

Агенцијата за развој и унапредување на претприемништвото (АППРМ) е активна во обезбедување на нефинансиска поддршка за микро, мали и средни претпријатија.

Ваучерската шема нуди ваучери за консултантски услуги за микро, мали и средни претпријатија. Стартап претпријатијата можат да добијат ваучери со вредност од по 500 евра (750 евра во случај на постари претпријатија) и да ги користат за услуги од 250 овластени консултанти. Во 2016 година, ваучерите беа проширени на 21 корисник. Дополнително, АППРМ ја реализира програмата "ИнфоПулт" која овозможува пристап до информации за странските пазари, финансирање на стартап и развиени бизниси. Двете програми се спроведуваат преку осум регионални центри за поддршка на бизнисот и агенции за поддршка на претпријатијата.

Во неодамнешниот период, АППРМ работи на решение со ЈСА (Јапонска агенција за меѓународна соработка) за воспоставување систем на менторски услуги. Менторите ќе ги водат претприемачите низ сите фази на раст - консултации, совети, старатели. Во пилот програмата менторите ќе бидат платени од државниот буџет.

Агенцијата за вработување нуди програма за обука и менторство (до 45 часа) за млади лица на возраст до 29 години, со завршено најмалку средно образование, кои се регистрирани во Агенцијата за вработување како активни баратели на работа, за стекнување на потребните знаења од областа на претприемништвото и развој бизнис план за успешно самовработување.

Капацитетот на програмата е до 950 слушатели во 2015 година. Активностите на проектот директно придонесуваат за постигнување на целите на Оперативниот план на активни мерки на пазарот на трудот за 2017 година.

Постојат неколку инкубатори во Македонија кои се лоцирани во регионите низ земјата.

JEC (YES) Инкубатор

Инкубаторот за младински претприемачи (YES) поддржува микро, мали и средни претпријатија во полето на ИКТ преку процесот на бизнис инкубација, нудејќи пристап до услуги за забрзување на нивниот раст и развој. Услугите вклучуваат канцелариски простор, обука и менторство, поврзување со потенцијални клиенти, настани за вмрежување. Иако инкубаторот не обезбедува финансирање, тој го олеснува пристапот преку поврзување на своите корисници со извори на финансирање (нпр. ФИТР, други компании преку Enterprise Europe Network) и преку обуки за пристап до финансиска поддршка и инвестиции.

Некои услуги се наплаќаат (изнајмување на простории и одредени обуки), додека останатите кои се базирани на проекти се бесплатни, бидејќи се финансирани од донатори (други обуки, менторство). Бесплатните услуги се достапни само за корисниците додека на платените обуки можат да учествуваат било кои други бизниси.

Корисниците можат да останат во инкубаторот најмногу 2 години. Во моментот има 15 корисници, што е и максималниот број на кој инкубаторот истовремено може да биде домаќин. До денес, повеќе од 85 компании успешно произлегле од инкубаторот, а 90% сè уште функционираат.

Seavus (Seavus) Инкубатор

Seavus (Seavus) Инкубатор е мултифункционален работен простор наменет за технолошки старт-апи и претприемачи, дигитални уметници и онлајн медиуми. Програмата за пред-забрзување на Seavus е мошне интензивна програма посветена претежно на прашања поврзани со развивањето на бизнисот кој трае 6 недели и функционира секој ден. Програмата ја спроведуваат меѓународни ментори и локални бизнисмени. Програмата завршува со "демо-ден" - "ден на инвестирање", каде што стартапите презентираат пред потенцијални инвеститори.

Seavus инкубаторот, исто така, нуди заеднички работен простор за ИТ компании и менторски услуги за своите корисници. Пред-акцелераторската програма е бесплатна, додека работниот простор се изнајмува за 30 евра месечно.

Минатата година, 21 старт-ап компанија учествуваа во пред-акцелераторската програма, при што оваа година започна со 10, но ќе заврши со 8 учесници (2 старт-апи се откажале). Дополнително, има 32 корисници кои го користат само заедничкиот работен простор.

CEED Hub

Освен традиционалните услуги кои се обезбедуваат на ММСП, CEED HUB (специјализиран за работа со старт-апи) во изминатите три години се фокусираше на развивање и водење на две програми кои се конкретно насочени кон стартапите:

- Пред-акцелераторска програма-"лесна" програма која нуди поддршка на старт-апи преку обуки и менторство, како и понуда на заеднички работен простор. Тоа вклучува интервенции и поддршка двапати неделно за период од три месеци, па заради тоа е помалку интензивна програма од акцелераторската програма.

- Акцелераторска програма - интензивна програма со активности секој ден во период од 14 недели. Поддршката вклучува обука, менторство и заеднички работен простор. Менторите доаѓаат од основани компании, членки на CEED Бизнис клубови, при што со страт-ап компаниите се споделуваат вистински искуства.

Програмите на CEED Hub се бесплатни, бидејќи се финансирани од донатори. CEED Hub не е насочен кон конкретен тип на стартап компании и ги поддржува сите видови на претпријатија. Двата програми имаат два циклуси годишно со 10-15 стартапи по циклус. До денес, 300 луѓе профитирале од услугите на CEED Hub – услугите во пред-акцелераторската програма и акцелераторската програма, како и канцеларискиот простор.

2.4. Потребите на претприемачите

Македонските стартап компании заостануваат во однос на останатите од балканскиот регион во контекст на фактот, што додека регионалните стартап компании се фокусираат на преминување кон меѓународниот пазар, македонските стартапи сеуште се борат да добијат локално признание. Менторството и споделувањето на искуства со постоечките и искусни претприемачи би им помогнало да ја развијат стратегијата за настап на пазарот.

Во доменот на стартап компаниите, потребна е поддршка со ризичен капитал со цел тие да се поттикнат да се придвижат напред и да се развиваат во фазата на тестирање на концептот. Се чини дека младите луѓе имаат аверзија кон ризиците, но ако се финансираат и им се даде извесно време (1-2 години) за да развијат проект и да го стават на пазарот, тие ќе имаат повисока стапка на успех. Активирањето на алтернативни извори, како што се бизнис ангелите и содружничките фондови, исто така, може да помогне за побрз раст на стартапите. За да се постигне ова, потребно е да се прилагоди законодавството за стартап-финансирање, особено за помалите инвестициски фондови наменети за стартап компаниите.

Дополнително, услугите за поддршка на стартап компаниите, особено оние поврзани со ИТ секторот, се централизирани во Скопје. Затоа, услугите треба да се шират рамномерно низ цела Македонија за да се обезбеди еднаков пристап на сите стартап компании.

3. Актуелни иницијативи за микрофинансирање

Хоризонти

Хоризонти е основана во јануари 2000 година како проект за микрокредитирање на Католичката служба за помош (Catholic Relief Services USCC), кој во 2005 година беше трансформиран во микрокредитна фондација. Досега има исплатено повеќе од 10.000 заеми.

Хоризонти обезбедува пристап до финансиски услуги за економски активното население со ниски примања, во главно жени микропреприемачи, припадници на социјално исклучени и маргинализирани групи. Кредитните производи вклучуваат агро кредити до 10.000 евра, микробизнис кредити до 5.000 евра и кредити за домување. За да се квалификува за деловен заем, претпријатието треба да постои најмалку 6 месеци, но и да може да ја презентира својата деловна историја. Во Хоризонти се смета дека стартап компаниите помлади од 6 месеци с е

премногу ризични за да бидат опслужувани. Сепак, во фондацијата постои интерес, да ги прошират своите услуги на новоформираните микрофирми, иако признаваат дека ќе треба да научат како да ги проценат шансите бизнисот да биде успешен и како да управуваат со кредитниот ризик.

Можности

Штедилница Можности работи од 1996 година. Таа обезбедува услуги за микро, мали и средни претпријатија кои припаѓаат на секторот на трговија, услуги и производство, како и физички лица на кои им нудат финансиски производи и услуги во форма на кредитирање и штедење. Во својата понуда вклучува земјоделски, деловни, лични и кредити за домување. Деловните кредити во износ до 50.000 евра се одобруваат на развиени бизниси со досие за позитивни деловни резултати. Можности не работи со нови претпријатија бидејќи се сметаат за вложувања од висок ризик, а Можности нема развиена методологија за проценка на овој вид на ризик. Покрај тоа, на став се дека заемите со комерцијални услови не се најдобра форма на финансирање за старт-ап компании. Наместо тоа, посоодветни би биле субвенционирани заеми или други форми на "меко" финансирање обезбедени од институции/субјекти подготвени да работат со финансиски загуби.

ФУЛМ

Штедилница ФУЛМ е кредитна унија која нуди производи на штедење и заеми. Од почетокот на работењето во 1999 година, штедилницата обезбеди повеќе од 25.000 кредити. Заеми во износ до 5.000 евра се исплаќаат на физички лица и земјоделци за лични, како и за бизнис-потреби. Во моментов, ФУЛМ не опслужува правни лица. Сепак, препознавајќи го фактот дека голем дел од заемите земени од физички лица се користат за финансирање на деловни потреби, планира да воведат нов производ - деловен заем, кој ќе се прошири на развиени бизниси, како и на старт ап-компаниии.

Дополнително, значителен дел од корисниците на заеми на ФУЛМ - 35% - претставуваат регистрирани невработени лица за кои се нуди наменски кредитен производ. Невработените често ги користат овие заеми за да се вклучат во активности кои генерираат приходи или да основаат редовен бизнис.

Македонска развојна фондација за претпријатија (МРФП)

Основана во 1989 година, МРФП е фондација која има мисија да го поддржи развојот на малите претпријатија. Нејзините програми се фокусираат на унапредување на претприемништвото и финансиските услуги.

МРФП работи со разни организации со кои развива партнерства за промоција на претприемништвото. Досега МРФП спроведе повеќе од 10 проекти за ЕУ и УСАИД за пристап до финансии, општествена одговорност на претпријатијата, локален економски развој, вработување. Дополнително, со сопствено финансирање, МРФП годишно спроведува Глобално истражување на претприемништвото - ГЕМ, најголемото истражување за претприемништво во светот, чии резултати се презентирани во делот на претприемништвото на почетокот на овој извештај.

Во однос на услугите за старт-ап компаниите, МРФП спроведува програма за обука и менторство во рамки на програмата за корисници на грантови за невработени лица, раководени од Агенцијата за вработување на Македонија.

МРФП исто така обезбедува пристап до кредитирање за микро и мали претпријатија преку финансиски институции. Во текот на изминатите 20 години беа опслужени речиси 14.000 клиенти, од кои половина беа жени и речиси 40% живеат во руралните средини. Меѓутоа, старт-ап компаниите не се опслужуваат бидејќи финансиските институции кои вршат исплата на кредитите го вршат изборот на клиенти. Во моментов, МРФП размислува за воспоставување на акцелератор кој ќе ги поддржи иновативните бизнис идеи преку обезбедување на канцелариски простор, административни и технички услуги, менторство и обука, консултантски услуги и обука, обезбедување на првично финансирање и стручна помош за старт и развој на бизнисите.

Сојуз на микрофинансиски организации (МФО)

МФО е асоцијација на микрофинансиски институции фокусирани на поддршка на старт-ап претприемачи, микро и мали претпријатија, како и сите други граѓани кои имаат тешкотии при обезбедување на пристап до финансиски услуги (Роми, рурално население итн.).

За остварување на своите цели и задачи, МФО ги користи следните методи: анализа и истражување, следење на трендовите, подигнување на свеста преку кампањи и други активности, подготовка и сугестии на релевантни правни акти и механизми за поддршка на деловното опкружување, градење на капацитети преку обука и консултации, заеднички настани и настапи во јавноста.

4. Следни чекори-Препораки за идни политики

Претставниците на институциите кои го формираат екосистемот, со кои разговаравме за време на проектот обезбедија бројни идеи за тоа како може да се подобри екосистемот и какви услуги за старт-ап компаниите ќе бидат од корист. Генерално, препораките може да се групираат во три групи - нефинансиска поддршка, пристап до финансии и регулаторна сфера.

Нефинансиска поддршка (БДС)

- Подобрување на обемот на советодавно менторство за старт-ап компаниите
- Поврзување на испораката на нефинансиски услуги со обезбедување на финансиски средства (заем плус деловни совети или менторство)
- Подобрување на инфраструктурата за поддршка на претприемништвото - инкубатори, акцелератори
- Развивање на технолошки паркови
- Создавање на платформа со сите информации за тоа како да се започне со работа со компанија, каде да се регистрираат, да добијат лиценци/дозволи, каде да се добие финансирање, ресурси за обука, консултантски услуги итн.

- Организирање на настани за мрежно поврзување за стартап компании од полето на ИТ.

Пристап до финансирање

- Градење на капацитети на микрофинансиските институции за опслужување на стартап компании (особено проценка на ризикот),
- Развивање на модели за само-одржливо сервисирање на стартап компаниите од страна на микрофинансиските институции,
- Организирање на студиски патувања на микрофинансиските институции кои опслужуваат стартап компании на одржлив начин,
- Воспоставување на фондации кои обезбедуваат микрокредитирање со меки услови,
- Активирање и официјализирање на алтернативни извори, како што се бизнис ангелите и содружничките фондови,
- Поврзување на стартап компаниите со инвеститорите.

Правна и регулаторна сфера

- Олеснување на обврските за прилагодување на регулативата и изготвување на извештаи за микро-претпријатијата
- Пониски казни за микро-претпријатијата за непридржување до регулативата,
- Воведување на даночни привилегии за стартап компании,
- Поддршка на здруженијата и институциите кои би можеле да лобираат во име на микро-претпријатијата.

Контактирајте не за повеќе информации:

Microfinance Centre (MFC)

Noakowskiego 10/38,

00-666 Warsaw, Poland

tel: + 48 22 622 34 65

microfinance@mfc.org.pl; www.mfc.org.pl



Оваа публикација е финансиски поддржана од програмата на Европската унија за вработување и социјална иновација "EaSI" (2014-2020). За повеќе информации, молиме консултирајте се со: <http://ec.europa.eu/social/easi>. Информациите содржани во оваа публикација не секогаш ги отсликуваат ставовите или мислењето на Европската комисија.