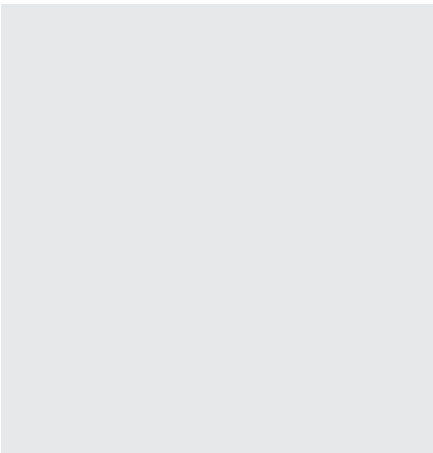
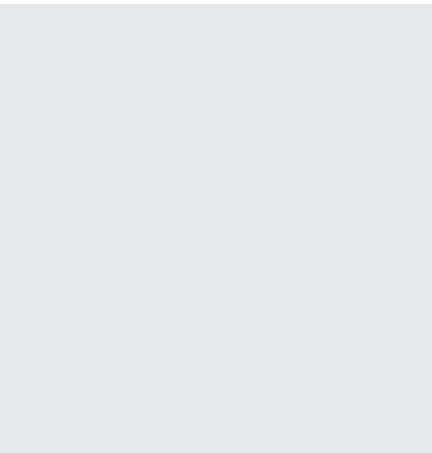




USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

AgBiz Program

Агробизнис Финансиски прирачник



Февруари 2008

Агробизнис Финансиски прирачник

февруари 2008 год.

Изземање:

Овој Прирачник е изработен од страна на Crimson Capital Corp. за АгБиз Програмата на УСАИД со великодушна поддршка на Агенцијата на САД за меѓународен развој.

Ставовите искажани во овој Прирачник припаѓаат на авторот и не ги ирадуваат ставовите на Агенцијата на САД за меѓународен развој или на Владата на Соединетите Американски Држави.

ИЗЗЕМАЊЕ

Ставовите на авторот што се изнесени во оваа публикација не се ставовите на Агенцијата на Соединетите Држави за меѓународен развој (УСАИД) или на Владата на Соединетите Држави.

Целата содржина на информациите во Финансискиот прирачник за агробизнис (прирачник или упатство) е дадена само информативно. Финансиските институции може да ги изменат или дополнат информациите што се однесуваат на финансиските продукти и нивните услови во секое време. Во врска со најновите информации за сите нивни продукти и услуги треба да контактираат директно со финансиските институции.

Содржината на овој Прирачник на ниту еден начин не гарантира успех за добивање финансии од која било институција. Авторите на ниту еден начин не се одговорни за склучувањето каков било договор или спогодба од страна на корисниците. Се препорачува барање правен совет пред влегувањето во договорен однос со финансиска институција.

УСАИД, Програмата АгБиз, како и спроведувачите на истата не гарантираат целосност или точност на информациите содржани во овој Прирачник и не се на ниту еден начин одговорни за каква било информација во овој прирачник.

Информациите што ги обезбедуваат финансиските институции во врска со нивните продукти и услуги претставуваат пример на продукти, барања и услови. Финансиските институции ќе ги одредат условите за давање кредит за секој кредит и корисник врз основа на сопствената анализа на ризикот и своите политики и постапки. Информациите содржани во овој прирачник претставуваат само примерок од понудата и во никој случај не ги содржи целосните продукти и услуги на која и да било од наведените финансиски институции.

Целата содржина на овој прирачник е заштитена со Законот за авторски права. Не смее да се репродуцира без изрична, писмена согласност на УСАИД, Програмата АгБиз и Crimson Capital.

Признанија

Авторите на овој прирачник би сакале да им оддадат признание на поединците и организациите кои помогнаа во процесот на изготвување и уредување на овој прирачник. Пред сè, би сакале да и се благодариме на УСАИД за нејзината визија за финансирање и поддршка на изготвувањето на овој документ. Исто така би сакале да му се благодариме и на тимот АгБиз, особено на Џим Максвел, Мартин Вест, Наташа Лазовска и Соња Петровска за нивните предлози и помош при собирањето на информациите од финансиските институции.

Помошта која ја добивме од Фондацијата Crimson Development, особено од Симона Сосолчева, Драган Мартиновски и Перуника Дамјановска, беше од особена важност при изготвувањето на овој Финансиски прирачник кој се концентрира на вистинските и тековните ограничувања во Македонија кои го спречуваат агробизнисот да стане дел од финансиите и инвестициите. Би сакале да ја изразиме својата благодарност и до EnviroTech Financial кој ни дозволи да се послужиме со нивниот одличен речник за финансиски поими.

Мајкл Голд, Ричард Кери и Ловре Ристевски од Crimson Capital Corp. исто така го дадоа својот огромен придонес за двата дела на Финансискиот прирачник. Ловре заедно со Симона Сосолчева заслужуваат посебна благодарност за нивните напори при собирањето и потврдувањето на валидноста на информациите од финансиските институции за Дел I.

Исто така ја цениме подготвеноста и придонесот на сите финансиски институции, донатори, агробизниси и партнери кои обезбедија информации и идеи за Финансискиот прирачник. За жал станува збор за предолг список кој не може да се наведе овде.

Се надеваме дека Финансискиот прирачник ќе послужи како корисен извор за агробизнисот ширум Македонија. Со задоволство очекуваме забелешки и предлози кои би можеле да се вклучат во идните дополнети верзии на прирачникот.

*Грег Јакобс
Crimson Capital Corp.*

Содржина

Зошто Агробизнис Финансиски прирачник?	9
Употреба на прирачникот	10
Накратко за АгБиз програмата	11
Дел I: Финансиски извори.....	12
Банки.....	12
Еуростандард Банка АД Скопје.....	12
Инвестбанка АД Скопје.....	14
Извозна и кредитна банка АД Скопје.....	15
Комерцијална банка АД Скопје	18
Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје	20
НЛБ Тутунска банка АД Скопје.....	22
Охридска банка АД Охрид.....	25
Силекс банка АД Скопје.....	26
Стопанска банка АД Битола	27
Стопанска банка АД Скопје	31
Поштенска банка АД - Скопје	32
ПроКредит банка АД Скопје	33
ТТК банка АД Скопје	35
Универзална инвестициона банка АД Скопје.....	37
Други финансиски институции	38
Crimson Developmen Foundation/ Фонд за кредитирање средни и мали претпријатија	38
Фондација Хоризонти.....	39
Лизинг друштва.....	41
Еуролизинг АД Скопје	41
Хипо Алпе-Адриа-Лизинг ДООЕЛ Скопје	42
НЛБ Лизинг ДООЕЛ Скопје.....	43
Инвестициски фондови.....	44
СЕАФ Македонија – Фонд за Јужен Балкан	44
СИФ – South Balkan Fund (Фонд за Јужен Балкан).....	45
Штедилници.....	46
Штедилница ФУЛМ ДООЕЛ Скопје	46
Можности ДООЕЛ Скопје.....	48
Штедилница Баваг Скопје.....	50
Штедилница Фершпед ДОО Скопје.....	51
Штедилница Младинец Скопје	52
Организации за гаранции	53
Гаранти фонд.....	53
Програми на Владата на Македонија	55
Земјоделски кредитен дисконтен фонд (ЗКДФ)	55
Донаторски програми	57
Фондација институт отворено општество - Македонија	57
Листа на донаторски програми во Македонија	59
Извори на финансии надвор од Македонија.....	60
Дел II: Пристапување кон финансии.....	62
А. Прашања честопоставувани од заемопримачи.....	64
Б. Видови сервисирања на долгот и нивна употреба	68
В. Избирање на вистинскиот производ за вашите потреби	72
Г. Како работодавачите ги оценуваат барањата за кредити	76
Д. Вообичаени прашања на барањата за кредит.....	78
Ѓ. Важноста на готовинскиот тек.....	79

Е. Барања за документација	81
Ж. Залог	83
З. Листа за проверка пред контактирање на финансиски институции.....	85
С. Други финансиски производи	86
И. Финансирање од снабдувачите	89
Ј. Кога ви е потребен бизнис план	90
Додаток А: Речник	92

Зошто Агробизнис Финансиски прирачник?

Иако многу агробизниси во Македонија имаат потешкотии да се приближат до финансиите и инвестициите, сепак овој тренд значително се зголемува. Со цел да се обрне внимание на сложениот процес за приближување кон финансиите, како и да им се помогне на компаниите да ги добијат потребните средства за да станат поконкурентни, да ги зголемат своите деловни активности и да создадат нови работни места, Агенцијата на Соединетите Држави за меѓународен развој (УСАИД) ја започна подготовката на овој Агробизнис Финансиски прирачник.

Цел на Финансискиот прирачник

Целта на овој прирачник е да обезбеди едноставно, прецизно објаснување за широката палета финансиски продукти и услуги кои им се достапни на македонските агробизниси. Прирачникот е наменет за подобро информирање на деловните стопанственици во однос на тоа какво финансирање би било соодветно за нивните бизниси, очекувањата/ перспективите на кредитните институции, како и за подобрување на веројатноста за добивање кредит според барањата и кредитните услови кои би биле прилагодени кон нивните околности.

И заемодавците имаат крајна граница

Она што честопати заемопримачите го занемаруваат е дека и заемодавците се бизниси. Парите кои тие ги позајмуваат или инвестираат доаѓаат од депозити на поединци, бизниси (како твојот), или пак од акционерите. Тие имаат обврска да го штитат капиталот на своите депоненти или акционери, да ги покријат нивните трошоци, да обезбедат заработка за депонентите и акционерите, и да им служат на своите комитенти. Сите финансиски институции ги регулира или се под надзор на Народна банка на Република Македонија, или пак мора да работат согласно најдобрите меѓународни банкарски практики. Ова резултира со ограничувања на политиката на позајмување на банката која е надвор од нејзината контрола, и ја ограничува флексибилноста која ја имаат при проширувањето на финансирањето на своите клиенти.

И покрај овие ограничувања, финансиските институции сакаат да позајмат и да инвестираат капитал. Тоа е начинот на кој тие заработуваат пари. Сепак потребни им се добри комитенти со добри деловни перспективи кои ќе ја отплатат главнината од нивните кредити, како и каматата (тоа е начинот на кој заемодавецот ги покрива своите трошоци, ризици, и обезбедува заработка за своите акционери и депоненти). Како и вие, и тие бараат атрактивен деловен предлог. Се надеваме дека овој прирачник ќе ви помогне да го премостите јазот помеѓу заемодавците и заемопримачите. И што е уште поважно, ќе ви обезбеди подобар пристап до соодветните финансиски можности.

Кои финансиски извори се вклучени?

Сите финансиски институции кои се регистрирани и кои имаат добри односи со Народната банка на Република Македонија до денот на издавањето на оваа публикација се вклучени во Финансискиот прирачник, освен доколку јасно не побарале да бидат изоставени од информациите од овој прирачник. Овој прирачник се концентрира на финансиските извори во Македонија за кои сметавме дека се релевантни за агробизнисот. Се осврнавме и на институциите (информации со задебелени букви во Дел I) кои имаат специфични понуди кои се однесуваат на агробизнисот. Делот II ги претставува и алтернативните форми за финансирање, како на пример финансирање на добавувачи, што е од особена важност за македонскиот агробизнис. Многу финансиски институции немаат продукти или услуги кои се специјално наменети за агробизнисите, но сепак многу од нив се сè уште успешни заемодавци или инвеститори во овој сектор.

Честопати заемодавците ги поистоветуваат агробизнисите со различните бизниси од другите сектори, и ги нудат истите продукти и услуги. Се обидовме да понудиме целосни информации за заемодавците во овој прирачник, но имајте предвид дека заемодавците кои се изјаснија дека не даваат кредити за агробизнисите не се вклучени во овој прирачник, како и дека информациите кои ги содржи овој прирачник не се сеопфатни.

Употреба на прирачникот

Прирачникот е поделен на два дела:

Дел I: Финансиски извори

Делот I ги набројува финансиските институции кои се заинтересирани за давање кредити во областа на агробизнисот. Секој профил на институцијата е изготвен според слични критериуми со цел да се олесни споредбата на различните институции и видовите финансии.

Институциите се претставени според видот на организацијата. Така што доколку сте заинтересирани за финансии кои ги нудат банките, погледнете го делот „Банки“. Доколку сте заинтересирани за но финансирање, погледнете ги инвестициските фондови, итн. Заемодавецот може во секое време да ги измени информациите од овој дел. **Препорачуваме да се консултираат наведените институции во однос на најновите информации за продуктите, барањата и условите кои ги нудат.**

Глосарот (Додаток А) нуди дефиниции за најчесто употребуваните финансиски поими во рамките на овој прирачник. Наведените продукти се најчестите и најрелевантните финансиски продукти и услуги кои ги нудат финансиските институции. За секоја финансиска институција има обезбедено адреса и лице за контакт. Доколку сте заинтересирани за повеќе информации во однос на некој продукт, услуга или институција, за пополнување на барање за кредит и слично, препорачуваме да остварите контакт со наведеното лице.

Дел II: Пристап до финансии

Делот II се концентрира на тоа како да ви помогне да го изберете најдобриот продукт за вашите потреби, да ве информира за тоа како можете да ја зголемите веројатноста да добиете кредит или инвестиција, како и за повољните услови. Ние детално ќе ве информираме за различните видови финансии и нивната соодветна употреба, и ќе ви помогнеме да бидете подобро подготвени и соодветно да им пристапите на потенцијалните финансиски извори.

Овој дел се осврнува и на позајмувањето од аспект на финансиските институции. На пример, кога ќе се сретнете со референтот за кредит, кои се чекорите кои мора да се следат при разгледувањето на потенцијалните барања за кредит? Кои информации се пресудни за да го убедат заемодавецот да го одобри кредитот? Преку претставувањето на овој аспект се надеваме дека прирачникот ќе ви помогне да станете поатрактивен клиент, и дека на крајот ќе ви помогне да го добиете потребното финансирање.

Секое поглавје во делот II се однесува на некоја основна компонента од процесот на финансирање, како што е готовинскиот тек, залогот, видовите продукти, финансиските информации, барањата за документи и совети како да го направите вашиот предлог поприфатлив за пазарот. Овој дел содржи и список за проверка кој ќе ви помогне да бидете соодветно подготвени пред да им пристапите на потенцијалните финансиски извори.

Накратко за АгБиз програмата

Цел на АгБиз мисијата

Целта на АгБиз програмата е да се зголеми стапката на економски раст во Македонија преку проширено и еколошки одржливо производство и продажба на земјоделски производи со додадена вредност, на тој начин што производителите и обработувачите ќе бидат конкурентни и на регионално и на глобално ниво. Со отворена канцеларија во Скопје, АгБиз програмата ќе промовира подобри врски преку:

- **Брзо утврдување на трансакциите** Целта на оваа активност е да и се овозможи на АгБиз програмата веднаш да ја насочува помошта од програмата кон непосредните трансакции, и во рамките на една година да достигне успешна продажба поддржана од програмата. Секоја активност од АгБиз програмата мора да резултира со трговско исплатливи и одржливи трансакции.
- **Можност за зајакнување на конкурентноста преку процесот на додавање вредност и утврдување на ограничувањата** Најголемиот акцент на работата ќе биде ставен на а) утврдувањето на мислењата на учесниците во процесот на додавање вредност во однос на најзначајните можности за зголемување на бројот и на просечната вредност на трансакциите во процесот на додавање на вредноста; и б) нивното мислење во однос на најважните ограничувања за подобрувањето на конкурентноста на нивниот процес на додавање вредност.
- **Развој и спроведување на програмата за поддршка** Оваа поддршка ќе биде понудена како пакет услуги кои би биле потребни на некоја фирма, група фирми, или производители (АгБиз клиент) во избраните процеси на додавање вредност, за капитализирање на утврдените можности и/или надминување на ограничувањата во однос на конкурентноста на пазарите со големи можности.
- **Реформи во политиката и институционални реформи** Преку активности за фактичко зајакнување на конкурентноста, АгБиз во соработка со својот партнер AIRD ќе спроведе активности во соработка со здруженија и учесници во избраниот процес на додавање вредност, со цел утврдување на постоечките регулативи и/или институциите поврзани со владата кои го загрозуваат успешниот завршеток на избраните процеси на додавање вредност, како и одржливоста на трансакциите и договорите за продажба.
- **Безбедно финансирање за клиентите** АгБиз тесно соработувајќи со нашиот партнер Crimson Capital ќе им помогне на клиентите од избраните процеси на додавање вредност да ги обезбедат трошоците и условите за ефикасно финансирање на своите проекти, т.е. активности за зајакнување на конкурентноста и договори за продажба.

Посетете ја страницата <http://www.АгБиз.com.mk/en/index.html> доколку сакате да дознаете повеќе информации за АгБиз програмата.

Дел I: Финансиски извори

Банки

Еуростандард Банка АД Скопје

1. Адреса:
„27-ми Март“ бб., (мал ринг), 1000 Скопје

2. Веб-страница:
www.eurostandard.com.mk

3. Експозитури:
Скопје

4. E-mail:
madzaroskip@eurostandard.com.mk

5. Тел.:
+389 2 3228 444

6. Факс:
+389 2 3224 092

7. Лице за контакт:
Панче Маџароски

8. Звање:
Директор на канцеларијата за корпоративно банкарство - кредитирање

9. Видови финансии: Инвестициски кредити; кредити за основни средства; кредити за обртни средства; денарски и девизни гаранции; акредитиви.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
инвестициски кредити	2,000,000 - 150,000,000	9 - 13%	до 60 месеци	1.5% при исплата	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
Кредити за основни средства	1,000,000 - 60,000,000	9 - 13%	до 60 месеци	1.5% при исплата	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
Долгорочни кредити за обртни средства	1,000,000 – 60,000,000	9 - 13%	до 60 месеци	1.5% при исплата	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
Краткорочни кредити за обртни средства	1,000,000 – 60,000,000	9 - 13%	до 6 месеци до 12 месеци	0.5% при исплата 1.0% при исплата	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
Микро кредитни линии	до 200,000	9 - 13%	до 12 месеци до 36 месеци	1.0% при исплата 1.5% при исплата	меници
Кредитни линии за мали и средни претпријатија	до 20,000,000	9 - 13%	до 12 месеци до 36 месеци	1.0% при исплата 1.5% при исплата	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
Гаранции: - МКД	до 3,000,000 3-5,000,000 над 5,000,000		до 12 месеци	0.25-0.5% месечно 0.25-0.4% месечно 0.25-0.3% месечно	Залог: недвижен и/или движен имот, меници
- девизен курс	до 150,000,000			0.2% еднократна провизија - 2% квартално	

11. Останати барања и услови: Предност: комитенти на Еуростандард банка АД Скопје. стандардна листа на потребни документи. Грејс период за инвестициски кредити од 6 до 12 месеци во

зависност од оцената на деловниот план.

Отворените акредитиви може да се искористат за земање кредит од банката.

12. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија: Сите продукти се достапни како за мали и средни претпријатија, така и за агробизнисите. Предност: кредити за обртни средства наменети за производство кое е наменето за извоз, како и производи кои се замена за увозните компоненти.

13. Залог: Зависно од износот на кредитот. Хипотеката на недвижниот и/или движниот имот е предмет на осигурување од страна на осигурителна компанија и осигурителната полиса мора да биде исплатлива за банката. Кредитите со износ до 600,000 денари може да се гарантираат со меница.

За кредитите кои се обезбедени со претходно утврден паричен депозит, каматната стапка (банкарскиот профит) изнесува 3 процентни поени повеќе од износот на пасивната камата на депозитот, а провизиите не се наплаќаат.

14. Критериуми: Правниот субјект треба да има доказ за позитивните резултати од работењето во текот на претходните три години, и треба да биде класифициран во ризичната категорија „А“ или „Б“.

15. Коментари: За подетални информации ве молиме контактирајте нè или посетете ја нашата веб-страница: www.eurostandard.com.mk

Инвестбанка АД Скопје

1. Адреса:

„Македонија“ Бр. 9-11, 1000 Скопје

2. Веб-страница:

www.investbanka.com.mk

3. Експозитури:

Охрид, Гевгелија, Штип, Берово, Кавадарци, Струмица, Куманово, Битола, Тетово

4. E-mail: ljupco.milosevski@investbanka.com.mk

5. Тел.:

+389 2 3200 548

6. Факс:

+389 2 3200 575

7. Лице за контакт:

Љупчо Милошевски

8. Звање:

Менаџер

9. Видови финансии:

Долгорочни и краткорочни денарски и девизни кредити за правни субјекти (големи клиенти, мали, средни и микро кредити, земјоделски кредити), кредити за население (и земјоделски кредити меѓу другото), и кредитни картички, гаранции, акредитиви, платен промет во земјата и странство.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизији	Залог
Примарно производство (физички лица)	30,000 - 300,000	6% - 10%	до 5 години (во зависност од целта)	1.5% провизија при исплата	Жиранти, недвижен и движен имот
Примарно производство (физички лица)	300,000 - 3,000,000	6% - 10%	до 6 години (во зависност од целта)	1.5%	Недвижен и движен имот
Примарно производство (правни лица)	300,000 - 3,000,000	6% - 9% (во зависност од времетраењето)	до 6 години (во зависност од целта)	1.5%	Недвижен и движен имот

* За дополнителни информации погледнете ја страницата на Владата на Република Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд

11. Останати барања и услови: Кредити од 1 до 6 години, грејс период од 3 месеци до 3 години, во зависност од целта. Се одобруваат износи од 30,000 до 3,000,000 денари во зависност од потребите на комитентот. Целосно наменети за земјоделството (исклучок е изградбата на земјоделските фарми која не се финансира со кредитите).

12. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија:

Неограничени земјоделски кредити за: фармерство, оранжерији, сточарство, производство на грозје, производство на овошје, машини и опрема, и тргување (откупување) за правни лица.

13. Залог: Во зависност од висината на износот на кредитот (хипотека на недвижен имот, залог или движен имот, депозит, меница, 30 ПП обрасци; и за кредити до 300,000 денари за физички лица – земјоделци со тројца жиранти).

14. Критериуми: Само за агробизниси.

15. Коментари: За подетални информации во однос на тековните продукти и услуги ве молиме посетете ја нашата веб-страница: www.investbanka.com.mk

Извозна и кредитна банка АД Скопје

1. Адреса:

„Партизански одреди“ Бр. 3, блок 11

3. Експозитури: Скопје, Битола, Прилеп, Неготино, Гевгелија, Ресен, Свети Николе, Струмица, Куманово, Гостивар

5. Тел.:

(+389 2) 3240 830; 3240 820

7. Лица за контакт:

Александар Иљов
Надица Аврамовска
Фросина Ангеловиќ

2. Веб-страница:

www.ikbanka.com.mk

4. Е-mail:

ikbcred@ikbanka.com.mk
ikbcred2@ikbanka.com.mk

6. Факс:

(+389 2) 3240 833

8. Звање:

Раководител на Дирекција за односи со стратешки клиенти
Раководител на одделение за микро и мали кредити во Скопје
Виш референт за кредити за мали и средни претпријатија

9. Видови финансии:

Депозити на правни и физички лица, деловни кредити за поединци и кредити за индивидуални деловни претприемачи, банкарски гаранции, платен промет во земјата и платен промет во странство, курсна размена, е-банкарство и информациски услуги, Visa кредитни и дебитни картички, сефови, работа со хартии од вредност, Western Union брз трансфер на пари, брокерски услуги Бро-Дил АД Скопје.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
Микро кредити	50 – 15,000 евра	11.9% - 13.9% годишна номинална каматна стапка	до 48 месеци	1.5% еднократна провизија во зависност од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Мали кредити	15,000 – 50,000 евра	9.9% - 11.9% годишна номинална каматна стапка	до 60 месеци, со вклучен грејс период за основните средства	1% - 1.5% од износот	Види подолу во точка 11.
Експресни кредити	50 – 5,000 евра	13.9% годишна номинална каматна стапка	до 36 месеци	1.5% еднократна провизија во зависност од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Супер експресни кредити	до 5,000 евра	12.9% годишна номинална каматна стапка	до 36 месеци	1.5% еднократна провизија во зависност од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Експресен кредит до 3000 евра без жиранти	до 3,000 евра	17% годишна номинална каматна стапка	до 36 месеци	1.5% еднократна провизија во зависност од износот на кредитот	МЕНИЦИ;
Кредити за унапредување на домот	250 – 20,000 евра	9% - 13.9% годишна номинална каматна стапка за реконструкција/ адаптација	до 5 години	авансна еднократна провизија од 1.5% од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.

Агробизнис Финансиски прирачник

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизии</i>	<i>Залог</i>
Кредити за домаќинство за индивидуални претприемачи и сопственици на микро и мали претпријатија	до 100,000 евра	8.5% на годишно ниво, можна е измена	до 15 години	авансна еднократна провизија од 1.5% од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Земјоделски кредити	до 10,000 евра	8% - 12% годишна номинална каматна стапка	до 36 месеци (за основни средства), до 12 месеци (за обртни средства)	1.5% до 2.5% - еднократна провизија од износот на кредитот во зависност од начинот на плаќање	Види подолу во точка 11.
Микро агрокредити	до 3,000 евра	12% - 14% годишна номинална каматна стапка	до 36 месеци (за основни средства), до 12 месеци (за обртни средства)	од 1.5% до 2.5% - еднократна провизија од износот на кредитот во зависност од начинот на плаќање	Види подолу во точка 11.
Кредити за мали и средни претпријатија					
Кредит за обртни средства	до 500,000 евра, во денарска противвредност	од 7.9 - 17% годишна номинална каматна стапка	12 месеци	од 0.3% до 1.5% еднократна провизија од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Инвестициски кредити	до 500,000 евра	од 7% - 17% годишна номинална каматна стапка	до 10 години со вклучен грејс период	од 0.3% до 1.5% еднократна провизија од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
ЕАР	до 1,800,000 денари	Намалена стапка на НБРМ на денот на потпишувањето на договорот за кредит, плус 3% за кредити кои ќе се отплатат во рамките на 3 години; намалена стапка на НБРМ на денот на потпишувањето на договорот за кредит, плус 4% за кредити кои ќе се отплатат во рамките на 3 до 5 години;	3 – 5 години	1% еднократна провизија од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
ЕБРД - Кредити за мали и средни претпријатија	до 300,000 евра	од 8.5% - 9.9% годишна номинална каматна стапка	до 5 години, со вклучен грејс период	авансна еднократна провизија од 1.2% до 1.5% од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.
Италијанска кредитна линија	50,000- 2,000,000 евра	7% годишна номинална каматна стапка за основни средства; од 7% - 8% на годишно ниво за обртни средства	до 5.5 години, 22 тримесечни рати	1% на годишно ниво за ангажирање на средствата	Види подолу во точка 11.
Конто-корентни кредити (пречекорување на деловно салдо)	до 5,000,000 денари	12% - 17% на годишно ниво	до 1 година	од 0.3% еднократна провизија од износот на кредитот	Види подолу во точка 11.

11. Залог:

Комбинација на следните инструменти: меници; жиранти – физички лица; гаранти - правни лица; административна забрана на платата; залог на движен имот; хипотека на недвижен имот; депо на вредносни предмети и хартии од вредност; други инструменти кои банката ќе ги прифати.

12. Останати барања и услови:

Стандардна листа на потребни документи.

13. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија:

Сите кредитни продукти кои ги задоволуваат наведените критериуми се за мали и средни претпријатија.

14. Залог:

Во зависност од износот и целта на кредитот, како и во согласност со кредитните политики и постапки на банката, се применува комбинација на инструменти за обезбедување.

15. Критериуми:

Критериумите се утврдени во согласност со кредитните политики на банката и одлуките за одобрување на кредитните продукти на банката.

16. Коментари:

За подетални информации ве молиме посетете ја веб-страницата на Извозната и кредитна банка: www.ikbanka.com.mk

Комерцијална банка АД Скопје

1. Адреса:

„Кеј Димитар Влахов“, 1000 Скопје

2. Веб-страница:

www.kb.com.mk

3. Филијали и експозитури: Велес, Кочани, Куманово, Охрид, Прилеп, Штип, Гостивар, Битола, Богданци, Винаца, Гевгелија, Кавадарци, Кичево, Македонски Брод, Радовиш, Ресен, Струга, Тетово, Делчево

4. E-mail: corporatecredit@kb.com.mk

5. Тел.:

(+389) 2 3107 334

6. Факс:

(+389) 2 3119 459

7. Лице за контакт:

Кирил Јовановски

8. Звање:

Референт

9. Видови финансии: Кредити (денарски долгорочни и краткорочни, денарски долгорочни и краткорочни кредити со девизна клаузула, девизни долгорочни и краткорочни кредити), гаранции, акредитиви.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
Денарски кредити и денарски кредити со девизна клаузула за основни средства	во зависност од кредитоспособноста на комитентот	7% - 10% на годишно ниво	до 10 години	1% еднократна провизија	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200-300%)
Денарски кредити и денарски кредити со девизна клаузула за обртни средства	во зависност од кредитоспособноста на комитентот	7% - 10% на годишно ниво	до 3 години	0.5% - 1%	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)
Кредит за пречекорување на состојбата на средствата на сметката во банката	во зависност од кредитоспособноста на комитентот	7% - 10% на годишно ниво	до 12 месеци	0.25% на годишно ниво	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200-300%)
Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
Девизни кредити	во зависност од кредитоспособноста на комитентот	ЕУРИБОР за курсот на кредитот + 3% на годишно ниво	до 10 години	0.5 - 1%	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)
Денарски гаранции	во зависност од кредитоспособноста на комитентот			0.1% еднократна провизија – 0.4% на месечно ниво	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)
Девизни гаранции	во зависност од кредитоспособноста на комитентот			0.3% - 1.2% на квартално ниво	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)
Акредитиви	во зависност од кредитоспособноста на комитентот			0.3% - 1.2%	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизии</i>	<i>Залог</i>
Кредитни линии	во зависност од кредитоспособноста на комитентот	7.5% - 9%	до 6 години	1.5% еднакратна провизија	во зависност од кредитоспособноста на комитентот (недвижен имот од минимум 120% и/или движен имот од 200%-300%)

*** За дополнителни информации погледнете ја страницата на Владата на Република Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд**

11. Останати барања и услови: Грејс период во времетраење од две години за долгорочните кредити. Стандардна листа на потребни документи.

12. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија: Сите продукти кои ги исполнуваат критериумите се достапни и за малите и средни претпријатија, и за агробизнисите.

13. Залог: Во зависност од износот, целта на кредитот и кредитоспособноста на комитентот. Приоритетно обезбедување претставува хипотеката на недвижен имот. Потоа следат и залогот на движниот имот, банкарските гаранции, залогот на депозити и мениците како средства за обезбедување.

14. Критериуми: Правно лице со позитивни резултати од работењето во текот на претходните три години.

15. Коментари: За подетални информации во однос на тековните продукти и услуги ве молиме посетете ја нашата веб-страница: www.kb.com.mk

Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје

1. Адреса:

„Велко Влаховиќ“ бр. 26, Скопје, Република Македонија

2. Веб-страница:

www.mbdp.com.mk

3. Експозитури:

нема

4. Е-mail:

info@mbdp.com.mk

5. Тел.:

(+389 2) 3115 844; 3114 840

6. Факс:

(+389 2) 3239 688

7. Лица за контакт:

Александар Станојковски
Марија Танасоска

8. Звање:

Раководител на одделение за кредит и гаранции
Раководител на одделение за осигурување

9. Видови финансии: Кредити и осигурување на извозот

10. Продукти:

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизии за МБПР</i>	<i>Залог</i>
Кредитна линија за мали и средни претпријатија	15,000 – 500,000 во денарска противвредност	8% за крајниот корисник	8 години, со вклучен грејс период од максимум една година	нема информации	-Хипотека, меници, -залог, -прифатливи хартии од вредност, -и останато
Финансирање на корисниците на кредитот за извоз	30,000 -2,000,000 во денарска противвредност	8% за крајниот корисник (-0.5% ако извозот е осигуран)	12 месеци со можност за продолжување на рокот	нема информации	-Хипотека, меници, -залог, -прифатливи хартии од вредност, -и останато
Кредитна линија за обртни средства	30,000 -300,000 во денарска противвредност	8% за крајниот корисник	3 години	нема информации	- Хипотека, меници, - залог, - прифатливи хартии од вредност, - и останато
Кредитна линија од KfW за мали и средни претпријатија - револвинг	50,000 -400,000 евра	10% за крајниот корисник	до 4 години, со вклучен грејс период од 6 месеци	нема информации	- Хипотека, меници, - прифатливи хартии од вредност, - и останато
Кредитна линија од Развојната банка при Советот на Европа (СЕВ)	до 400,000 евра	променлива каматна стапка: 3 месеци за крајниот корисник ЕУРИБОР + 1.28% + маржа за банката-учесник	до 7 години, со вклучен грејс период од 2 години	нема информации	- Хипотека, меници, - залог, - прифатливи хартии од вредност, - и останато
Италијанска стокова програма за помош	50,000 -2,000,000 евра	7% за крајниот корисник	до 7 години, со вклучен грејс период од 1.5 година	нема информации	- Хипотека, меници, - залог, - прифатливи хартии од вредност, - и останато
Кредитна линија на KfW за микро, мали и средни претпријатија (GMF)	до 50,000 евра	10% - 17% за крајниот корисник	до 4 години	нема информации	- меници, - административна забрана, - залог
Микрокредитна линија за мали и средни претпријатија - ЕАР	до 100,000 евра за правни лица до 5,000 евра за физички лица	до 9% на годишно ниво	до 5 години, со вклучен грејс период од 12 месеци	0.75%-1.5%	- хипотека, - залог, - меници

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии за МБПР	Залог
Проект на Светската банка за оддржлива енергија	- проекти за енергетска ефикасност: \$100,000 - \$400,000 - Проекти за обновлива електрична енергија: 500.000 - \$4,000,000	утврдена од банката-учесник	- енергетска ефикасност: 4 години - обновлива електрична енергија: од 5 до 10 години, со вклучен грејс период од 3 години	нема информации	- хипотека, - залог, меници
Осигурување на извозот од краткорочни комерцијални ризици	покрите во случај на стечај и продолжено неисполнување на обврските од страна на купувачот во странство	Формуларите за поднесување на барање може да се добијат во банката, а достапни се и на веб-страницата на МБПР	Трошоци за полисата: - трошоци со кредитното ограничување - стапка на премија од 0.23% - 3.04% во зависност од: условите за плаќање, ризикот во земјата на осигурениот, бројот на осигурените лица - Покрители: максимум 90% од осигурената фактура		

11. Останати барања и услови: Правните лица поднесуваат барање за кредит со деловните банки. Документацијата во однос на осигурувањето на извозот е достапна во МБПР и на нашата веб-страница.

12. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија: нема информации

13. Залог: Зависи од договорот со банката-учесник, кредитниот историјат кој банката го има за поднесувачот на барањето за кредит, изведливоста на проектот, итн.

14. Критериуми: Правни лица со позитивни резултати од работењето.

15. Коментари: За подетални информации во однос на нашите продукти ве молиме контактирајте ги нашите служби (Кредитирање: л. 115, 219, 220, Менаџер: л. 105, или Осигурување: л. 217, 218, Раководител: л. 113), или пак посетете ја нашата веб-страница: www.mbdp.com.mk

НЛБ Тутунска банка АД Скопје

1. Адреса:

Бул. „Дванаесетта македонска бригада“ бр. 20, Скопје

3. Експозитури: Скопје (Дирекција, Автокоманда, Аеродром, ГТЦ, Карпош 3, Собрание, Стара чаршија, Чаир, Центар, Три бисери), Битола, Валандово, Велес, Гевгелија, Гостивар, Кавадарци, Кичево, Кочани, Куманово, Неготино, Охрид, Прилеп, Радовиш, Струга, Струмица, Тетово, Штип

5. Тел.:

(+389) 2 3105 809

7. Лице за контакт:

Љубица Јанчевска Димитровска

9. Видови финансии:

Широка палета кредити и други банкарски услуги.

2. Веб-страница:

www.tb.com.mk

4. E-mail: lj.janevska@tb.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3105 695

8. Звање:

Менаџер за кредитни линии и конзорциум

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии	Залог
Долгорочен кредит од Европската инвестициска банка	до 2,000,000 евра	приближно 8% на годишно ниво (во зависност од варирањата на ЕУРИБОР)	4 - 12 години, со вклучен грејс период од 3 години	до 1% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Европска банка за реконструкција и развој	бонитет и кредитоспособност на правното лице	приближно 8% на годишно ниво (во зависност од варирањата на ЕУРИБОР)	до 5 години, со вклучен грејс период од 12 месеци	до 1% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување

Кредитни линии преку МБПР (Македонска банка за реконструкција и развој)

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии за МБПР	Залог
Кредитна линија за развој на мали и средни претпријатија	од 15,000 до 500,000 евра	8% на годишно ниво	до 8 години, со вклучен грејс период од 1 година	до 1.5% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Кредитна линија од Развојната банка при Советот на Европа (СЕВ)	до 400,000 евра	приближно 8% на годишно ниво (во зависност од варирањата на ЕУРИБОР)	до 7 години, со вклучен грејс период од 2 години	до 1% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Кредитна линија финансирање на извозот	од 30,000 до 2,000,000 евра	8% на годишно ниво; 7.5 % на годишно ниво ако извозот е осигуран преку МБПР	до 12 месеци	до 1.5% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување

Агробизнис Финансиски прирачник

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизии за МБПР</i>	<i>Залог</i>
Кредити од кредитна линија од KfW за мали и средни претпријатија (револвинг)	од 50,000 до 400,000 евра	10.2% на годишно ниво	до 4 години, со вклучен грејс период од 6 месеци	до 1.5% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Италијанска кредитна линија	од 50,000.00 до 500,000.00 евра	7% на годишно ниво за обртни средства, за компании кои веќе искористиле кредит од италијанската кредитна линија 8% на годишно ниво за обртни средства	до 3 (пет) години, без вклучен грејс период	до 1.5% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Германско-македонски фонд	микро кредити до 15,000.00 евра од 15,001 до 50,000 евра – мали кредити до 20,000 евра – кредити за реновирање, прилагодување и изградба на домови	од 11-16% на годишно ниво за микро кредити до 15,000 евра; од 9% - 11% на годишно ниво за кредити од 15,001 евра до 50,000 евра до 9 – 12 % на годишно ниво за кредити за реновирање, прилагодување и изградба на домови до 20,000 евра	до 36 месеци, со вклучен грејс период од 6 месеци за микро кредити до 48 месеци, со вклучен грејс период од 12 месеци за мали кредити до 60 месеци без грејс период за кредити за реновирање, прилагодување и изградба на домови	од 1.5% до 2% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	во зависност од износот на кредитот (меници, жيرانти, залог, хипотека)
Кредитна линија од програмата PHARE	до 1,800,000 денари	тековно од 10% - 10.5% на годишно ниво	од 3 - 5 години, со вклучен грејс период од 6 месеци	до 1.5% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Револвинг фонд од кредитната линија на Меѓународната банка за обнова и развој	до 1,150,000 евра (за основни и обртни средства) до 400,000 евра (за обртни средства)	приближно 8.5% на годишно ниво (во зависност од шестмесечниот ЛИБОР на еврото)	до 5 години, со вклучен грејс период од 1 година (за основни и обртни средства) до 3 години без грејс период (за обртни средства)	до 1.5% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Кредитна линија преку Македонска развојна фондација за претпријатија	од 10,000 до евра Тип 1: од 15,001 до 75,000 евра (за мали претпријатија) - кредит Тип 2: до 15,000 евра (за микро претпријатија) – кредит тип 3	од 7.25% (за кредит тип 1) од 9% (за кредит тип 2) од 12% до 15% (за кредит тип 3)	до 5 години, со вклучен грејс период од 1 година (за кредит тип 1 и тип 2) до 4 години, со вклучен грејс период од 1 година (за кредит тип 3)	до 1.5% еднакратна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизии за МБПР	Залог
Проект за финансиски услуги во земјоделството во Република Македонија поддржан од IFAD	до 2,000 евра – прва категорија (микро кредити за индивидуални земјоделци) до 50,000 евра – втора категорија (за примарно земјоделство) до 150,000 евра – трета категорија (за преработка на земјоделски производи) до 150,000 евра – четврта категорија (за трговија со земјоделски производи)	6% на годишно ниво за првата и втората категорија 7% на годишно ниво за третата и четвртата категорија	до 7 години, со вклучен грејс период од 2 години	до 1.5% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Сопствени извори на НЛБ Тутунска банка АД Скопје (девизни или денарски кредити претставени со евра)	во зависност од проценката на бонитетот и кредитоспособноста на правното лице	приближно 7% - 8.5% на годишно ниво (во зависност од варирањата на ЕУРИБОР)	до 3 години (за обртни средства) до 7 години (за основни средства), со вклучен грејс период од 2 години	од 0.5% до 1% еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Сопствени извори на НЛБ Тутунска банка АД Скопје (краткорочни денарски кредити)	во зависност од проценката на бонитетот и кредитоспособноста на правното лице	од 7 - 11% на годишно ниво	до 12 месеци	до 0.5% до максимални 50.000 денари, еднократна административна провизија од износот на кредитот	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Девизни гаранции и акредитиви	во зависност од проценката на бонитетот и кредитоспособноста на правното лице			до 0.6% на квартално ниво	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување
Денарски гаранции	во зависност од проценката на бонитетот и кредитоспособноста на правното лице			од 0.6% - 1.2% на квартално ниво	хипотека на недвижен имот, залог, меници и други инструменти за обезбедување

* За дополнителни информации погледнете ја страницата на Владата на Република Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд

11. Останати барања и услови: За долгорочните инвестициски кредити барателите се обврзани да поднесат и инвестициска програма и да обезбедат сопствено учество во вкупната инвестиција кое ќе изнесува од 15% до 20%.

12. Специфични продукти за агробизнисот и за мали и средни претпријатија: Во продолжение на гореспоменатите кредитни линии за поддршка на руралниот развој, НЛБ Тутунска банка АД Скопје исто така нуди и агромикрo кредити од сопствени извори во износ до 25.000 евра. Залог за овие кредити: Гаранти до 5.000 евра и хипотека на недвижен имот, залог и МЕНИЦИ за кредити од 5,001 до 25,000 евра.

13. Залог: Видот на залогот кој ќе го обезбеди комитентот зависи од проценката на бонитетот, износот на кредитот и рокот на отплата.

14. Коментари: За подетални информации во однос на продуктите и услугите кои ги нуди НЛБ Тутунска банка АД Скопје, ве молиме посетете ги експозитурите на НЛБ Тутунска банка ширум земјата, како и веб-страницата на банката: www.tb.com.mk

Охридска банка АД Охрид

1. Адреса:

ул. Македонски Просветители бр. 19, 6000 Охрид

3. Филијали:

Охрид, Скопје, Струга, Битола, Ресен, Штип, Струмица

5. Тел.:

(+389) 2 3222 902

7. Лице за контакт:

Катерина Целеска

2. Веб-страница:

www.ob.com.mk

4. E-mail:

katerina.celeska@ob.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3222 920

8. Звање:

Референт за односи

9. Видови финансии: Видови кредитни продукти и други банкарски услуги

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Микро експрес кредити	30.000 – 300.000	12% - 14%	до 36 месеци	1.5% исплата	Меници со 1 жирант
Микро кредити	300.000 – 1.200.000	10% - 12%	до 36 месеци	1.5% исплата	Меници со 1 жирант, залог на опрема, возила, инвентар
Краткорочни кредити		7.5% - 9.5%	до 12 месеци	0.5% исплата	хипотека, залог на опрема, возила, инвентар, меници
Долгорочни кредити за опрема и недвижност		7.5% - 9.5%	до 120 месеци	0.5% исплата	хипотека, залог на опрема, возила, меници
Долгорочни кредити за инфраструктура		8.5% - 10.5%	до 180 месеци	0.5% исплата	хипотека, залог на опрема, автомобили, меници
Гаранција			до 12 месеци	0.3 - 0.9% на три месеца, мин. 1.500МКД на три месеца	хипотека, залог на опрема, возила, меници

11. Други рокови и услуги: Потребна документација: Биланс на успех, биланс на состојба, список на побарувања од должниците и обврски кон доверителот, регистрација, копија од лична карта на сопственикот. За инвестициски кредити потребен е деловен план. За инвестициските кредити достапен е грејс период од една година.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Сите производи се расположливи за аплицирање на малите и средните претпријатија и за агробизнисите.

13. Залог: Зависи од сумата и намената на кредитот. Кредити до 300.000 МКД може да се добијат со меница со еден жирант. За други кредити основно побарување за залог е недвижен имот.

14. Критериуми: За микро експрес кредити – мин. 3 месеци на профитабилно работење; за микро кредитите – мин. 1 фискална година профитабилно работење.

15. Коментари: Погледнете на www.ob.com.mk за повеќе информации за производите и услугите.

Силекс банка АД Скопје

1. Адреса:

Градски стадион ББ

3. Филијали и експозитури: Штип, Пробиштип, Кратово, Велес, Куманово, Ресен

5. Тел.:

(+389) 2 3249 300

7. Лице за контакт:

Бисера Начова

9. Видови финансии:

2. Веб-страница:

4. E-mail: bisera.naccova@sileksbanka.com.mk

6. Телефакс:

(389) 2 3249 303

8. Звање:

Шеф на Комисијата за кредит

10. Продукт:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Кредити според рокот на отплата	Провизија	Залог
Кредити за обртен капитал	Зависно од залогот	0.8%- 1.5% месечно	1-5 години	1%	Депозит, гаранции, хипотека
Соработка со МБПР	6.000.000	9% годишно	До 5 години	1%	Депозит, гаранции, хипотека
Гаранција	Зависи од висината на депозитите	0.5% месечно	До 12 месеци		Депозит, хипотека

11. Други рокови и услови: Заеми со каматен грејс период до 10 месеци – заеми за обртен капитал

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Производите се достапни за агробизниси и за мали и средни претпријатија.

13. Залог: Зависи од сумата и намената на заемот. Приоритетен залог: депозит, гаранции и хипотека.

14. Критериуми: Компанијата треба да има позитивен финансиски извештај.

Стопанска банка АД Битола

1. Адреса:

Добривоје Милосављевиќ 21, Битола

2. Веб-страница:

www.stbbt.com.mk

3. Филијали и експозитури:

Скопје, Прилеп, Ресен, Демир Хисар

4. E-mail:

vele.s@stbbt.com.mk

5. Тел:

(+389) 47 207 500; 207 512; 207 566; 207 568

6. Факс:

(+389) 47 207 513; 207 541

7. Лице за контакт:

Нада Даркова
Веле Стефановски

8. Звање:

Помошник директор
Помошник директор

9. Видови финансии:

- кредити за ликвидност
- краткорочни кредити за обртен капитал
- краткорочни рамковни кредити за обртен капитал
- долгорочни кредити за постојан обртен капитал
- инвестициски кредити
- гаранции
- акредитив

10. Продукти:

I. Краткорочни кредити од сопствените средства на банката	
Намена	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>за обртен капитал</u> ▪ <u>рамковен-револвинг на кредит</u> ▪ <u>рамковен револвинг за отварање акредитиви и плаќања надвор од земјата</u> ▪ <u>за ликвидност</u>
Рок на отплата	До 12 месеци До 30 дена (за ликвидност)
Каматна стапка	До 12,5% годишно До 15% за кредити за ликвидност Можни се промени на податоците
Залог за кредити	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Хипотека на недвижен имот во сооднос 2:1 ➤ Пари ➤ Гаранции од банки со добра состојба
II. Кредити од кредитната програма за мали претпријатија од ЕАР аранжманот	
Износ (МКД)	До 100.000 евра за правни лица и 5.000 евра за физички лица
Рок на отплата	До 5 години
Грејс период	До 1 година
Каматна стапка	➤ 9% годишно
Провизија	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1% еднократна провизија за водење аранжман за одобрен инвестициски кредит ➤ 0.9% еднократна провизија за аплицирање за инвестиции до 1.000.000МКД, минимум 3.000 МКД ➤ 0.6% еднократна провизија за инвестиции од над 1.000.001 до 50.000.000МКД, минимум 100.000 МКД
III. Кредити од кредитната линија за финансирање на извозот	
A Проекти за извоз	1. финансирање на извоз 2. за обртен капитал
A/1. Финансирање извоз	
Износ	30.000 – 2.000.000 евра
Рок на отплата	До 12 месеци
Каматна стапка	8% годишно (каматната стапка може да се намали за 0,5% ако извозите се осигурани преку МБПР).
Провизија	0.5% годишно за ангажирање на средствата
Административен надомест	До 2% еднократен надомест од износот на кредитот

Агробизнис Финансиски прирачник

Намена	<ul style="list-style-type: none"> ➤ за кредитирање на подготовки и реализација на производство, набавка на сировини, репроматеријали и други средства потребни за реализација на склучените договори ➤ може да се кредитира до 85% од инвестицијата
A/2 кредити за обртен капитал	
Износ	30.000-1.000.000 евра
Рок на отплата	до 24 месеци
Каматна стапка	11% годишно
Провизија	0.5% годишно за ангажирање на средствата
Административен надомест	до 2% еднократен надомест од износот на кредитот
Намена	<ul style="list-style-type: none"> ➤ За обртен капитал – зајакнување на конкурентската позиција на извозниците
IV. Кредити од кредитната линија за кредитирање на мали и средни претпријатија	
Износ	15.000 – 500.000 евра
Рок на отплата	До 8 години
Грејс период	До 1 година
Каматна стапка	8% годишно
Провизија	0,5% годишно – за ангажирање средства, 0,125% од износот на кредитот што предвреме се враќа
Административен надомест	До 2% еднократен надомест од износот на кредитот, зголемена за ДДВ
Намена	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Набавка на основни средства - минимум 50% од износот на подкредитот. ➤ Набавка на основни стада и долгогодишни насади се исклучени од финансирање ➤ Финансирање на обртен капитал во рамките на планираниот проект – до 50% од сумата за подкредитот.
Критериуми:	Минимално сопствено учество од 15%
V. Кредити од кредитната линија за кредитирање на развојот на мали и средни претпријатија од кредитната линија на KWF банката- револвинг фонд	
Износ	50.000 – 400.000 евра
Рок на отплата	До 4 години
Грејс период	До 6 месеца
Каматна стапка	Годишна каматна стапка од 10 % Каматата е променлива согласно со промените на шестомесечната ЕУРИБОР стапка (Европска меѓубанкарска стапка)
Провизија	0,25% годишно за ангажирање на средствата
Административен надомест	До 2% еднократен надомест од износот на кредитот
Намена	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Набавка на на основни средства - минимум 40% од износот на подкредитот. ➤ Финансирање на обртен капитал – макс. 60% од износот од подкредитот
Критериуми:	51% од трговското друштво да биде приватизирано и да има сопствено учество од минимум 15% од пресметковната вредност на инвестицијата
VI. Кредити од кредитната линија за кредитирање на мали и средни претпријатија за траен обртен капитал	
Износ	30.000 – 300.000 евра
Рок на отплата	1 до 3 години во зависност од износот
Грејс период	Нема
Каматна стапка	8% годишно
Административен надомест	2.000 МКД
Намена	Траен обртен капитал
Целни групи	Мали и средни претпријатија кои се над 51% во приватна сопственост

VII. Кредити од кредитната линија од рамковниот револвинг фонд од средствата на Светска банка	
Износ	До 5.000.000 евра
Рок на отплата	<ul style="list-style-type: none"> • До 3 години за обртен капитал, зависно од износот • За инвестициони проекти до 5 години
Грејс период	<ul style="list-style-type: none"> • За инвестициони проекти до 1 години, нема грејс период за обртен капитал
Каматна стапка	<ul style="list-style-type: none"> • До 9% годишно
Намена	За обртен капитал и постојани средства
Административен надомест за кредити и обртен капитал	2.000 МКД
Провизија за инвестициски кредити	1% еднократен административен надомест > 0.9% еднократна провизија за инвестиции до 1.000.000 МКД, минимум 3.000 МКД > 0.6% еднократна провизија за инвестиции од над 1.000.001 до 50.000.000 МКД, минимум 100.000 МКД
Целни групи	Трговски друштва со над 51% во приватна сопственост
Критериуми	Сопствено учество минимум 30% од пресметковната вредност на инвестицијата Интерна стапка на рентабилност, мин. 15%
VIII. Кредити од кредитната линија на IFAD2 (Меѓународен фонд за развој на земјоделството)	
Износ	<ul style="list-style-type: none"> • 2.000 евра микро кредити • 50.000 евра за примарно земјоделско производство • 150.000 евра за обработка и трговија со земјоделски производи
Рок на отплата	<ul style="list-style-type: none"> • До 3 години за обртен капитал • до 7 години за инвестициски проекти
Грејс период	До 1 година
Каматна стапка	<ul style="list-style-type: none"> • 6% годишно за микро кредити и примарно земјоделско производство • 7% годишно за индустријата за трговија и обработка
Провизии за инвестициски кредити	> 1% еднократен административен надомест > 0.9% еднократна провизија за инвестиции до 1.000.000 МКД, минимум 3.000 МКД > 0.6% еднократна провизија за инвестиции од над 1.000.001 до 50.000.000 МКД, минимум 100.000.00 МКД
Административен надомест за кредити и обртен капитал	> 2.000 МКД
Намена	> Набавка на постојани средства и материјали за примарно земјоделско производство, обработка и трговија со земјоделски производи.
Критериуми	Минимално сопствено учество од 20%

*** За дополнителни информации погледнете на страницата за програми на Владата на Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд.**

11. Други рокови и услови:

1. Писмено барање за кредит
2. Формулар за регистрација издаден од Централниот регистар
3. Судска регистрација
4. Повелба (за акционерските друштва), Основачки акт или Договор за основање (на капитално друштво)
5. Одлука од Заводот за статистика за класификацијата на деловната активност
6. ЗП образец (образец за заверени потписи на овластени потписници)
7. Финансиски извештаи за последните две години (биланс на сотојба и биланс на успех) 31.12.2005 и 31.12.2006
8. Финансиски извештај за до 31.12.2005 и 31.12.2006
9. Бруто биланс за последниот месец односно за месецот кој му претходи на месецот во кој се поднесува барањето
10. Побарувања од должниците и обврски кон доверителите од 31 декември 2005 и 31 декември 2006год.
11. Ревизорски извештај за трговски друштва пропишан со закон
12. Документација на прифатливи хартии од вредност

13. Финансиски извештаи од лица/друштва кои се поврзани со друштвото или основачите

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: IFAD и EAP аранжмани

13. Залог:

- Готовински депозит или готовинско покритие
- Хипотека на недвижен имот
- Залог на движен имот, права и хартии од вредност, гаранции од други банки

14. Критериуми: Сите државски друштва и физички лица-земјоделци може да аплицираат за кредити од кредитната линија IFAD

15. Коментари: За дополнителни информации погледнете на веб-страницата на банката: www.stbbt.com.mk

Стопанска банка АД Скопје

1. Адреса:

11 Октомври бр. 7 Скопје

2. Веб-страница:

www.stb.com.mk

3. Филијали и експозитури: Над 50 експозитури, скоро во сите градови

4. E-mail:

sbank@stb.com.mk

5. Тел.:

(+389) 2 3295 555

6. Факс:

(+389) 2 3120 343

7. Лице за контакт:

Дејана Московска

8. Звање:

Раководител

9. Видови финансии:

Микро бизнис кредити (за микро и мали бизниси)

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Инстант микро бизнис кредити	До 5.000 евра	14.5%	До 2 години	2% еднократна провизија	Меници со 1 жирант
Експрес микро бизнис кредити	До 15.000 евра	13.5%	До 3 години	2% еднократна провизија	Меници со 2 жиранта
Кредитна линија/ лимит	До 50.000 евра	По договор	3 години со годишна процена	1% годишно	Хипотека или залог
Долгорочен кредит/ инвестициски кредит	До 50.000 евра	По договор	По договор	1% годишно	Хипотека или залог
Краткорочен кредит	До 50.000 евра	По договор	До 1 година	1% годишно	Хипотека или залог

11. Други рокови и услови:

Со барањето треба да се достави и извештај за тековната состојба од Централниот регистар; за кредити во износ од преку 10.000 евра треба да се достават и официјалните биланси на состојба и биланси на успех за работењето

Како дополнителна информација - Стопанска банка АД издава секаков вид гаранции и акредитиви.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

Сите производи се достапни и за агробизнисите.

13. Залог:

МЕНИЦИ, хипотека на недвижен имот, залог на подвижен имот (опрема, возила), банкарски депозити, обврзници, и во зависност од производот можно е комбинации на залогот.

14. Критериуми:

Профитабилно работење на бизнисот.

15. Коментари:

За подетални информации погледнете на веб страницата на СБ – www.stb.com.mk или обратете се во некоја од филијалите на банката. Може да добиете информации и на телефонот: 3 295 555.

Поштенска банка АД - Скопје

1. Адреса:

27 Март бб, 1000 Скопје

3. Филијали и експозитури: Банката ја има најголемата мрежа на филијали и експозитури во Македонија и ги покрива сите поштенски единици. Вкупниот број експозитури е 320, од кои 130 се наоѓаат во Скопје. Поголемите филијали се во Скопје, Гостивар, Тетово, Битола, Куманово, Штип, Струмица, Охрид и во други поголеми градови.

5. Тел.:

(+389) 2 3103 224; 3103 200

7. Лице за контакт:

Климент Шекеровски

9. Видови финансии: Поштенска банка АД – Скопје ги нуди следниве производи:

- Долгорочно кредитирање
- Краткорочно кредитирање
- Издава секакви банкарски гаранции.

2. Веб-страница:

www.postbank.com.mk

4. E-mail:

ksekerovski@postbank.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3103 216

8. Звање:

Раководител на Канцеларијата за кредитирање правни лица

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Долгорочни кредити: за набавка на основни средства, за инвестирање во основни средства, итн.	Во согласност со потребите на друштвото	фиксна годишна каматна стапка од 9%-12%	Од 12 месеци до 60 месеци	1.5% - 2.5% еднократна провизија според износот на кредитот	Директен залог на: недвижен, подвижен имот
Краткорочни кредити: поддршка за тековно работење	Во согласност со потребите на друштвото	фиксна годишна каматна стапка од 8.5%-12%	до 12 месеци	0.60% - 1.5% еднократна провизија ма износот на кредитот	Директен залог на: недвижен, подвижен имот
Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Банкови гаранции	Во согласност со потребите на друштвото		до 12 месеци	Провизија: од 0.1%-0.9% на секои три месеци, зависно од понудениот залог и добрата состојба на друштвото	Директен залог на: недвижен, подвижен имот, залог на обврзници, депозити.

11. Други рокови и услови: Банката кредитира секакви профитабилни проекти, врз основа на разумни банкарски критериуми. Грејс периодот се одредува врз основа на анализи на готовинскиот прилив. За новоосновани друштва потребни се финансиски проценки (минимум за периодот за кој се бара кредит, а за постоечки компании потребни се позитивни резултати од работењето во последните три години). Добрата состојба на друштвото се одредува од Банката.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Банката кредитира секакви профитабилни проекти кои се засноваат на разумни банкарски критериуми.

13. Залог: За новоосновани фирми кредитот се добива со залог кој има висока пазарна вредност (недвижен имот, банкарска гаранција).

14. Критериуми: Банката одлучува врз основа на три критериуми:

1. Историја на работењето на друштвото во последните три години (финансиско работење, удел во пазарот, итн.);
2. Утврдување на добра состојба на фирмата (кредитен ризик);
3. Процена на залогот.

15. Коментари:

За подетални информации посетете ги нашите канцеларии на „27 Март бб“ (мал ринг), во Скопје или погледнете на веб страницата или јавете се на тел.: 02 3103 224.

ПроКредит банка АД Скопје

1. Адреса:

Булевар Јане Сандански 109а
1000 Скопје, Македонија

3. Експозитури:

Скопје (11), Тетово (2), Гостивар, Куманово (2), Струмица, Штип, Битола (2), Прилеп, Струга, Охрид, Велес, Кочани, Кичево, Кавадарци, Гевгелија, Дебар. До крајот на годинава ќе се отворат експозитури во Крива Паланка, Свети Николе и Делчево.

5. Тел.:

(+389) 2 3219 927

7. Лице за контакт:

Зоран Кимов

2. Веб-страница:

www.procreditbank.com.mk

4. E-mail:

info@procreditbank.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3219 901

8. Звање:

Референт за кредити

9. Видови финансии:

- Pro-Express
- Pro-Instant
- Pro-Standard
- Pro-Active
- Pro-Agro
- Pro-Renovation
- Business Overdraft
- Credit Line
- Pro-Stop Plus
- Кредити за автомобили
- Гарантни писма
- Акредитиви

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
ProExpress	Од 6.000 МКД до 600.000 МКД	Од 18.6% годишно	до 48 месеци	1- 2% еднократна провизија	За кредити до 300.000МКД нема залог, за кредити над 301.000МКД потребен е жирант
ProInstant	Од 10.001 –о 50.000€	Од 13.2% годишно	до 60 месеци	1- 2% еднократна провизија	Флексибилен залог
ProStandard ProActive	Над 50.000€	Од 8.4% годишно	до 84 месеци	1% - 2%	Флексибилен залог, хипотека
ProAgro	До 100.000 €	Од 10.2% годишно	до 60 месеци	2% еднократна провизија	Кредити над 300.000МКД без залог, жирант/ флексибилен залог/хипотека над земјиште и објект во село или град (зависно од износот и рокот на отплата)
ProRenovation	До 30,000 €	Од 12% годишно	до 120 месеци	1- 2% еднократна провизија	Кредити над 120,000МКД без залог, жирант/ флексибилен залог/хипотека (зависно од износот и рокот на отплата)
Business Overdraft Credit Line	Од 30.000 МКД	Од 10% годишно	до 48 месеци	0.5% до 1% еднократна провизија	Флексибилен залог
Prostor Plus	Над 20.000€	Од 5% +6 месеци ЕУРИБОР годишно	до 180 месеци	1- 2% еднократна провизија	Хипотека над објектот во прашање
Кредити за автомобили	Над 100 евра	Од 10.2% годишно	до 72 месеци	1- 2% еднократна провизија	Возилото во прашање
Гарантни писма		Од 0.2% месечно			Флексибилен залог
Акредитиви		Од 0.1% месечно		0.5% еднократна провизија	Флексибилен залог

11. Други рокови и услови:

Грејс период од 3 до 6 месеци за Агро кредитите зависно од износот и можноста за нестандартен план за отплата, грејс период од 12 месеци за инвестициски кредити.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

Кредитите за земјоделство и бизнис кредитите може да имаат нестандартен план за отплата. Единствен производ за мали и средни претпријатија, Business Overdraft со одобрен негативен биланс на сметката.

13. Залог:

За жираните за ProExpress кредитите потребен е само извештај од платниот список.

Флексибилен залог значи дека гаранцијата се обезбедува со комбинација од подвижен имот, роба во складишта, машинерија и опрема, апарати од домаќинство и хипотека.

14. Критериуми:

За Pro-Express кредитот потребно е активно работење од минимум 3 месеци, а минимум 6 месеци за поголеми кредити, а за агробизнисите минималниот услов е една сезонска жетва.

15. Коментари:

Може да побарате подетални информации за сите услуги и производи на ProCredit Банка на нашата веб страница: www.procreditbank.com.mk или во секоја експозитура низ Македонија.

ТТК банка АД Скопје

1. Адреса:

Народен Фронт 19а Скопје

3. Филијали и експозитури: Скопје, Тетово, Гостивар, Ростуше, Дебар, Кичево, Струга, Охрид, Винаца, Кочани, Струмица, Штип, Куманово, Битола, Радовиш

5. Тел.

(+389) 2 3236 408

7. Лице за контакт:

Леона Димитровска

2. Веб-страница:

www.ttk.com.mk

4. E-mail:

leona.dimitrovska@ttk.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3236 444

8. Звање:

Референт за средни и мали претпријатија

9. Видови финансии:

Рамковен лимит

Рамковниот лимит важи за одредена сума и одреден период, најчесто за период од 5 години, врз основа на дадениот залог. Во рамките на одобрената сума комингентот може да користи разни производи: гаранции, акредитиви, краткорочни кредити, долгорочни кредити или инвестициски кредити.

Краткорочни кредити

Краткорочен кредит може да се одобри како посебен кредит или во рамките на рамковниот лимит. Може да се користи и за кредитирање краткорочни потреби на комингентот за обртен капитал и за подобрување на тековната платежна способност.

Долгорочни кредити

Долгорочен кредит може да се одобри како посебен кредит или во рамките на рамковниот лимит. Може да се користи како поддршка на инвестициски проекти за развој и ширење на бизнисот, или за изградба и набавка на објекти, купување опрема, машини или за траен обртен капитал.

Гаранции

Банкарската гаранција се дефинира како неотповиклива обврска на банката да исплати одредена сума пари во случај на неисполнување на договорените обврски од страна на трето лице. ТТК Банка АД Скопје издава секакви видови гаранции, како на пр. гаранции за трошок, за плаќање, лицитациски, царински гаранции. Исто така издава и ностро девизни гаранции во корист на нерезидентни лица, прифаќа и известува за лоро гаранции во корист на резиденти, и на овој начин станува гарант за својот комингент.

Акредитив

Банката издава документиран акредитив и на тој начин презема неотповиклива обврска да му плати на корисникот на акредитивот доколку во определено време се исполнат условите од акредитивот. Со внимателно објаснување на условите во акредитивот се намалува комерцијалниот ризик, со тоа извозникот има поголема сигурност дека ќе ги наплати добрата/ дека увозникот ќе ги плати добрата, откако ќе се исполнат условите од акредитивот.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Краткорочни кредити за обртен капитал	Зависно од кредитоспособноста на клиентот	9.9-13.9% годишно 3 процентни поени над пасивната каматна стапка (депозит како залог)	До 1 година	1% еднократна провизија на одобрената сума 2% еднократна провизија на одобрената сума (меници како залог)	- хипотека на недвижен имот - залог на подвижен имот - лични и корпоративни гаранции - меници - други залози

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизија</i>	<i>Залог</i>
Долгорочни кредити за инвестирање или за траен обртен капитал	Зависно од кредитоспособноста на клиентот	8.9% годишно	До 6 години, вклучен и грејс период до 12 месеци	2% еднакратна провизија на одобрената сума	- хипотека на недвижен имот - залог на подвижен имот - лични и корпоративни гаранции - меници - друг залог
Кредити за возило	До 70% од сумата на профактурата за возилото	9.9% годишно	До 3 години	2% еднакратна провизија на одобрената сума	- залог на возилото, Каско осигурителна полиса што се плаќа на банката - друг залог (според договор)
Заеми од кредитната линија на ЕБРД (Европска банка за реконструкција и развој)	од 10.000 до 125.000 евра	5.75% годишно + секои 6 месеци ЕУРИБОР	До 5 години, вклучен и грејс период до 12 месеци	2% еднакратна провизија на одобрената сума	- хипотека на недвижен имот - залог на подвижен имот - лични и корпоративни гаранции - меници - друг залог
Заеми од кредитната линија на МБПР	Зависно од кредитоспособноста на клиентот	8% годишно	До 8 години, вклучен и грејс период до 12 месеци	2% еднакратна провизија на одобрената сума	- хипотека на недвижен имот - залог на подвижен имот - лични и корпоративни гаранции - меници - друг залог

11. Други рокови и услови: За долгорочни кредити, покрај стандардната документација клиентот треба да ја достави и програмата за инвестирање. Во стандардна документација спаѓа:

- Барање за кредит
- Кратка историја на барателот
- Извештај за тековната состојба од Централниот регистар
- Крајните извештаи за претходните две години
- Финансиски извештај за тековната година
- Побарувања од должниците и обврски кон доверителот
- Предложена залог и доказ за сопственост (тапија или фактура за купена опрема)

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

Сите производи се достапни и за малите и средните претпријатија под услов тие да ги исполнуваат условите и критериумите дефинирани според кредитната политика на ТТК Банка АД Скопје. **Моментално, постојат две кредитни линии, создадени посебно за потребите на малите и средните претпријатија, и тоа: Кредитна линија за мали и средни претпријатија од Европската банка за реконструкција и развој, и Кредитната линија за развој на мали и средни претпријатија од Македонската банка за поддршка на развојот.**

13. Залог:

Зависи од износот и намената на кредитот.

14. Критериуми:

Правно лице со позитивни резултати на работење за последните две години. Се прифаќаат и барања од новосоздадени бизниси под услов да имаат позитивни резултати на работење за последните шест месеци, со добра историја и искуство во областа.

15. Коментари:

За подетални информации околу тековните понуди и услуги посетете ја веб страницата на ТТК Банка АД Скопје: www.ttk.com.mk

Универзална инвестициона банка АД Скопје

1. Адреса:

Ул. Максим Горки бр. 6, Скопје

2. Веб-страница:

www.unibank.com.mk

3. Експозитури:

Вкупен број експозитури - 38
Скопје, Тетово, Гостивар, Кичево, Струга, Охрид, Битола, Ресен, Прилеп, Неготино, Кавадарци, Велес, Штип, Радовиш, Струмица, Куманово, Свети Николе, Крива Паланка, Берово, Делчево, Валандово, Кочани, Винаца, Гевгелија, Крушево

4. Е-mail:

info@unibank.com.mk
frosina.nikolovska@unibank.com.mk
biljana.trpkoska@unibank.com.mk

5. Тел.

(+389) 2 3111 111

6. Факс:

(+389) 2 3286 000

7. Лице за контакт:

Фросина Николовска
Билјана Трпкоска

8. Звање:

Раководител, Сектор за микрокредитирање
Референт за кредит, Сектор за микрокредитирање
Служба за корпоративно кредитирање

9. Видови финансии:

Сите видови кредити за правни и физички лица, гарантни писма, акредитиви, кредитни и дебитни картички со чип технологија, депозити, платежни трансакции во земјата и странство, размена на валути и девизен пазар, и сите други финансиски услуги.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Инвестициски кредити	Во согласност со потребите и уставните прописи	Во зависност од состојбата на барателот и понудениот залог	Флексибилен	Во согласност со потребите и уставните прописи	Комбинација од следниве средства: Хипотека на недвижен имот, залог на подвижен имот, залог на средства, средства на депозити, административна забрана на платата на жирантите, меници

11. Други рокови и услови:

Стандардна документација, можност за грејс период во зависност од видот на кредитот.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

Кредитни продукти – Кредити за замјоделци и кредити за сточарство.

13. Залог:

Флексибилен, во зависност од видот на кредитот.

14. Критериуми:

Друштва во добра состојба и добра кредитоспособност.

15. Коментари:

За повеќе информации ве молиме погледнете на www.unibank.com.mk или јавете се на 02 311 1111.

Други финансиски институции

Crimson Developmen Foundation/ Фонд за кредитирање средни и мали претпријатија

1. Адреса:

Бул. Климент Охридски бр. 22

3. Канцеларии:

Скопје

5. Тел.

(+389) 2 3231 561

7. Лице за контакт:

Ардиан Марку
Симона Сосолчева
Соња Тасевска

9. Видови финансии:

Кредитирање за обртен капитал, производство и трговија. Средствата може да се користат за влезни материјали, суровини, пакување, составни делови, завршени добра за препродажба, и други трошоци кои се јавуваат при производство, продажба и испорака на производи и услуги.

2. Веб-страница:

www.smef.com.mk

4. E-mail:

simona.sosolceva@crimsoncapital.org

6. Факс:

(+389) 2 3231 558

8. Звање:

Референт за кредит
Референт за кредит
Референт за кредит

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредит за набавка	500,000 – 6,000,000	8 - 14%	120-365 дена	2% - 2.5%	Еден или комбинација од следниве средства за залог: Меници; Банкарски гаранции; Пренос на средства од обртниот капитал; Лични и корпоративни гаранции
Pre-Export кредит	500,000.00 – 6,000,000.00	8% - 14%	120-365 дена	2% - 2.5%	Еден или комбинација од следниве средства за залог: меници; Банкарски гаранции; Пренос на средства од обртниот капитал; Лични и корпоративни гаранции

11. Други рокови и услови: CDF кредитите се достапни за друштва кои работат во секој регион или град во Македонија.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Сите фирми кои се занимаваат со обработка на прехранбени и земјоделски производи, доставувачите на влезните средства и материјали, и трговците/дистрибутерите на прехранбени производи се квалификувани за финансирање.

13. Залог: Едно или комбинација од следниве средства за залог: меници; Банкарски гаранции; Пренос на средства од обртниот капитал; Лични и корпоративни гаранции.

14. Критериуми: CDF обезбедува кредити за правни лица кои се занимаваат со производство, трговија или услуги кои се во приватна сопственост со историја на профитабилно работење и со постојан персонал од 3 до 200 вработени.

15. Коментари: За дополнителни информации ве молиме обратете се во нашата канцеларија.

Фондација Хоризонти

1. Адреса:

ул. Рампо Левката 14

3. Канцеларии: Скопје, Гостивар, Велес, Штип, Кочани, Струмица, Прилеп и Битола

5. Тел.:

(+ 389) 2 309 33 71

7. Лице за контакт:

Васил Давалиев

9. Видови финансии:

Кредити за микро-претприемачи, микро-претпријатија и индивидуални земјоделци.

2. Веб-страница:

www.horizonti.org.mk

4. E-mail:

VDavaliev@horizonti.org.mk

6. Факс:

(+ 389) 2 309 33 76

8. Звање:

Извршен директор

10. Продукт:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредит за обртен капитал I	30,000 – 160,000	18%	6 до 12 месеци	Нема	Нема
Кредит за обртен капитал II	60,000 – 200,000	16% – 20%	до 24 месеци	2% од износот на кредитот	Жиранти, залог
Мали инвестициски кредити	120,000 – 300,000	15% – 18%	до 36 месеци	2% од износот на кредитот	Жиранти, залог
Кредит за обртен капитал за земјоделство	30,000 - 180,000	18%	12 месеци	Нема	Нема
Мали инвестициски кредити за земјоделството	120,000 - 300,000	15% – 18%	до 36 месеци	2% од износот на кредитот	Жиранти, залог

11. Други рокови и услови:

За земјоделските кредити има грејс период до 6 месеци.

12. Посебен пеоизвод за агробизниси или за мали и средни претпијатија:

Сите горенаведени производи.

13. Залог: Хоризонти користи групни и поединечни методологии на позајмување.

Кредитот за обртен капитал I и кредитот за обртен капитал за земјоделство се групни кредити кои се засноваат на гаранција на солидарност, групите содржат 3 до 5 членови и секој од нив е кредитопримач истовремено.

14. Критериуми:

Баратели со постоечки бизниси (6 месеци најмалку).

15. Коментари:

Ве молиме обратете ни се на: (02) 309 33 71 или www.horizonti.org.mk

Лизинг друштва

Еуролизинг АД Скопје

1. Адреса:

ул. Васил Главинов 12, ТЦЦ Плаза 1000 Скопје

2. Веб-страница:

www.euroleasing.com.mk

3. Канцеларии:

Нема

4. E-mail:

lenkabalalovska@euroleasing.com.mk

5. Тел.:

(+389) 2 3233 486

6. Факс:

(+389) 2 3233 487

7. Лице за контакт:

Ленка Балаловска

8. Звање:

Раководител на економскиот и правниот сектор

9. Видови финансии:

Финансиски лизинг

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Финансиски лизинг	Од 300.000 до 2.400.000	8.5% - 9%	Од 12 до 60 месеци	1.5% од вкупната вредност	Предметот на лизингот

11. Други рокови и услови:
12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпијатија:

Роковите и условите се исти за сите корисници на финансиски лизинг и за сите возила и опрема.

13. Залог: Покрај сопственоста над изнајмените добра за времетраењето на лизингот може да се побараат и следниве средства: За приватни лица – меници; за правни лица – чек за наплата, или гаранција од друга компанија (со добра состојба) која би ги презела обврските.

14. Критериуми: За физички лица – редовни месечни приходи, ратите не смеат да го надминуваат приходот; за правни лица: добра состојба (позитивно финансиско работење во претходната и тековната година).

Хипо Алпе-Адриа-Лизинг ДООЕЛ Скопје

1. Адреса:

ул. Васил Главинов 12, Скопје

3. Канцеларии:

Скопје

5. Тел.:

(+389) 2 324 8888

7. Лице за контакт:

Миливој Смилевски

2. Веб-страница:

www.hypo-leasing.com.mk

4. Е-mail:

milivoj.smilevski@hypo-alpe-adria.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 324 8889

8. Звање:

Менаџер на продажба

9. Видови финансии:

Финансиски лизинг на возила и опрема.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Финансиски лизинг	Од 300.000-нема горна граница	9 -12 %	До 6 години	1% - 1.5 %	Сопственост над возилото/опремата

11. Други рокови и услови: Грејс период до 6 месеци.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Производот е целосно достапен за мали и средни претпријатија кои ги задоволуваат финансиските критериуми.

13. Залог: Предметот кој се финансира останува во сопственост на друштвото за лизинг до целосна исплата на аранжманот. За целиот период на отплата предметот на финансирање е задолжително осигуран.

14. Критериуми: Позитивен финансиски резултат за последните две години и соодветен прилив на пари.

НЛБ Лизинг ДООЕЛ Скопје

1. Адреса:

ул. Мито Хаџи Василев 20, 1000 Скопје

2. Веб-страница:

www.nlblizing.com.mk

3. Канцеларии:

4. Е-mail:

info@nlblizing.com.mk

5. Тел.:

02/ 3290 550, 3216 097

6. Факс:

02/ 3290 551

7. Лице за контакт:

Борис Цунев

8. Звање:

Комерцијалист Супервизор

9. Видови финансии:

Финансиски лизинг,
Оперативен лизинг и други финансиски услуги

10. Продукти:

<i>Продукт</i>	<i>Износ (МКД)</i>	<i>Каматна стапка</i>	<i>Рок на отплата</i>	<i>Провизија</i>	<i>Залог</i>
Финансиски лизинг на возила	Без лимит	8,2% годишно	До 72 месеци	1,5%	Меница
Финансиски лизинг на опрема	Без лимит	9,2% годишно	До 72 месеци	1,5 %	Меница
Финансиски лизинг на недвижности	Без лимит	7-9% годишно	Дп 180 месеци	1,25%	Меница
Оперативен лизинг	Без лимит	8,2% годишно	Дп 60 месеци	1,5%	Меница

11. Други рокови и услови: Клиентот треба да ја обезбеди бараната стандардна документација.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Во соработка со УСАИД, постојат посебни производи за мали и средни претпријатија и програм за енергетска ефикасност.

13. Залог: Ако апликацијата е според бараните критериуми, тогаш само е потребна меницата. Ако се одобрени не-стандардните услови, тогаш друг залог е потребен (како на пр. хипотека).

14. Критериуми: Сите компании и индивидуални лица во Македонија

15. Коментари:

www.nlblizing.com.mk

Инвестициски фондови

СЕАФ Македонија – Фонд за Јужен Балкан

1. Адреса:

ул. Партизански одред 62, Скопје, Македонија

3. Канцеларии:

5. Тел.

(+389 2) 3079 611

7. Лице за контакт:

Мартин Стошиќ

9. Видови финансии:

Капитално финансирање

2. Веб-страница:

www.seaf.com

4. E-mail:

office@seaf.com.mk

6. Факс:

(+389 2) 3079 612

8. Звање:

Аналитичар на инвестиции

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Капитална инвестиција	18.000.000МКД – 92.000.000МКД (300.000 – 1.500.000 евра)	Нема	Нема	Нема	Нема

11. Други рокови и услови: Опсег на капиталната сопственост – 20% до 49%; Излез по 3 до 7 години

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Се земаат предвид и инвестиции во квалификувани агробизниси и мали и средни претпријатија.

13. Залог: Нема

14. Критериуми: Друштва во приватна сопственост кои се стремат кон брз пораст, капитално партнерство, и транспарентно модерно управување.

СИФ – South Balkan Fund (Фонд за Јужен Балкан)

1. Адреса:

ул. Митрополит Теодосиј Гологанов бр. 39, Скопје

3. Канцеларии:

5. Тел.

(+389 2) 3231 037

7. Лице за контакт:

Оливер Костуранов

9. Видови финансии: Капитално финансирање

2. Веб-страница:

4. E-mail:

info@spmg.com.mk

6. Факс:

(+389 2) 3239 703

8. Звање:

Аналитичар за инвестиции

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Инвестирање во капитал	\$50,000 – \$150,000	Нема	Нема	Нема	Нема

11. Други рокови и услови: Сопственост на капитал – 20% мин.; Излез по 3 до 7 години

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Се земаат предвид и квалификувани агробизниси и средни и мали претпријатија.

13. Залог: Нема

14. Критериуми: Друштва во приватна сопственост кои се стремат кон брз пораст, капитално партнерство, и транспарентно современо управување.

15. Коментари: По три до седум години, СИФ се откажува на начин кој е прифатлив и за комитентите и за СИФ, вообичаено со продавање на сопственоста со соодветна добивка (1) на партнерите, (2) на зеднички прифатливо третолице, или (3) на јавноста преку берза.

Штедилници

Штедилница ФУЛМ ДООЕЛ Скопје

1. Адреса:

ул. Мито Хаџивасилев Јасмин 48, 1000 Скопје

3. Филијали: Скопје – Централна, ЈСП Автокоманда и Аеродром, Струмица, Тетово, Кавадарци и Битола

5. Тел.:

(+389) 23115 244

7. Лице за контакт:

Ана Јакимовска

2. Веб-страница:

www.fulm.com.mk

4. E-mail:

info@fulm.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3115 653

8. Звање:

Сектор за односи со клиенти

9. Видови финансии: Низа кредити наменети за физички лица.

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
IFAD кредити	До 120.000	Зависно од износот на кредитот	12 до 60 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Кредити за земјоделци	До 90.000	Зависно од износот на кредитот	6 до 12 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Член за член кредит	До 90.000	Зависно од износот на кредитот	6 до 12 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Студентски кредит	До 90.000	Зависно од износот на кредитот	12 до 36 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Кредит за вработување	До 100.000	Зависно од износот на кредитот	36 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Кредит – пензионерски круг	До 50.000	Зависно од износот на кредитот	18 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Кредит со административна забрана	До 170.000	Зависно од износот на кредитот	6 до 36 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Кредит со жиранти	До 120.000	Зависно од износот на кредитот	12-36 месеци	Мин. 1.2%	Жирант/и
Продукт	Износ (МКД)	{	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредит со владетелски залог	Зависно од залогот	Зависно од износот на кредитот	6 до 12 месеци	Мин. 1.2%	Залог: девизни средства, депозит или злато
Брз кредит	До 30.000	Зависно од износот на кредитот	1 месец		Без жиранти

*За дополнителни информации погледнете на страницата за програми на Владата на Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд.

11. Други рокови и услови:

Услови на плаќање – месечни плаќања на анuitет (рата).

Грејс период од 3 до 12 месеци за IFAD кредитите за земјоделци.

За студентските кредити наменети за студенти на сите универзитети во РМ и надвор од државата потребна е фотокопија од индекс.

За кредитите за вработување покрај барањето за кредит барателот треба да приложи и потврда за невработеност од Агенцијата за вработување.

За сите видови кредити во барањето за кредит треба да има и копија од валиден документ за идентификација (лична карта, пасош) од барателот и жирантот.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпијатија: /

13. Залог: Зависи од износот на кредитот. Основна гаранција: жирант/и.

За кредитот: пензионерски круг, гаранција е жирантот/жирантите-пензионери.

За кредити со владетелски залог, како залог служи депозит, средства во странска валута или злато.

14. Критериуми: Сите физички лица кои правилно го пополниле и завериле барањето за добивање кредити од штедилница ФУЛМ.

15. Коментари: Поповолни услови за наредно барање на кредит.

Корисник на кредит кој навремено и целосно го исплатил претходниот кредит може да земе кредит до одредена сума без жиранти.

Формуларите за барањата за кредит може да се добијат на шалтерите на штедилницата ФУЛМ или на нашата веб страница www.fulm.com.mk

Исплата веднаш.

За подетални информации ве молиме посетете ја нашата веб страница www.fulf.com.mk или јавете се во нашите канцеларии: **Централа** Скопје 02/3115-244, **филијала Муртино** Струмица 034/330-721, **филијала Полог** Тетово 044/351-281, **филијала ЈСП Автокоманда** и **Аеродром** во Скопје 02/3109-327 и 02/2403-208, **филијала Тиквешија** Кавадарци 043/400-655 и **филијала Битола** во Битола 047/236-796.

Можности ДООЕЛ Скопје

1. Адреса:

Булевар Јане Сандански 111

3. Експозитури: Скопје (2), Тетово, Кавадарци, Куманово, Струмица, Кочани, Велес, Кичево, Гостивар, Битола

5. Тел.:

(+389) 2 2401 051

7. Лице за контакт:

Експозитури за контакт во Скопје, Тетово, Кавадарци, Куманово, Струмица, Кочани, Велес, Кичево, Гостивар, Битола

9. Видови финансии: Кредити за мали, микро и средни бизниси, земјоделски кредити, посебни кредити (потрошувачки, станбени, студентски)

2. Веб-страница:

www.moznosti.com.mk

4. Е-mail:

www.moznosti.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 2401 051

8. Звање:

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредити за тековни, обртни и материјални средства за микро бизниси	До 15.000	10% - 20%	до 48 месеци	1% - 3%	Комбинација на залог
Кредити за тековни, обртни и материјални средства за микро и мали бизниси	Од 15.001 до 30.000	10% - 18%	до 60 месеци	1% - 3%	Комбинација на залог
Кредити за тековни, обртни и материјални средства за мали и средни бизниси	Од 30.001 до 100.000	8% - 18%	до 60 месеци до 180 месеци за деловен простор	1% - 2%	Комбинација на залог
Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Долгорочни кредити за тековни, обртни и материјални средства за земјоделство	До 30.000 за физички лица До 100.000 за правни лица	10% - 18%	до 60 месеци	1% - 3%	Комбинација на залог
Потрошувачки кредити	До 10.000	12% - 19%	до 60 месеци	2%	Комбинација на залог
Станбени кредити	1. до 40.000 2. од 40.001 до 60.000	1.10% - 18% 2.8% - 10%	1 до 180 месеци 2 до 240 месеци	1.2% 2.0.5% - 2%	Комбинација на залог
Студентски кредити	до 1.500	16%	9 до 24 месеци	1%	Комбинација на залог
Денарски кредити	2,000	12% - 25%	до 60 месеци	2%	Комбинација на залог

***За дополнителни информации погледнете на страницата за програми на Владата на Македонија, Земјоделски кредитен дисконтен фонд.**

11. Други рокови и услови: Грејс период до 9 месеци за микро кредити, грејс период до 12 месеци за кредити за микро и мали бизниси, грејс период до 6 месеци за кредити за мали и средни бизниси, и грејс период до 60 месеци за земјоделски кредити.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

13. Залог: Во зависност од износот на кредитот се користи комбинација од: административни забрани, меници, хипотеки потврдени од нотар, меници со нотарски акт, банкарски гаранции итн.

14. Критериуми:

15. Коментари: За дополнителни информации можете да ја посетите нашата веб-страница www.moznosti.com.mk или може да стапите во контакт со нашите референти за кредит во нашите канцеларии низ земјата.



Штедилница Баваг Скопје

1. Адреса:

ул. Кочо Рацин 32/1, Скопје

3. Канцеларии:

5. Тел.:

(+389) 2 3134 362

7. Лице за контакт:

Драган Андријевиќ

9. Видови финансии: Краткорочни кредити за обртен капитал

2. Веб-страница:

4. E-mail:

bavag@mol.net.mk

6. Факс:

(+389) 2 3135 328

8. Звање:

Директор

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредити за обртен капитал	100,000 – 1,500,000	12% - 18%	до 12 месеци	Нема	Недвижен имот, опрема, меници, жирант

11. Други рокови и услови: Стандардна потребна документација.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Кредитите се достапни за мали и средни претпријатија и агробизниси кои ги задоволуваат критериумите.

13. Залог: Зависно од износот на кредитот. Основна гаранција, хипотека на недвижен имот.

14. Критериуми: Правно лице со позитивни резултати на работење за последните две години. Регистрирано во Централниот регистар.

15. Коментари: За подетални информации посетете ги канцелариите на Штедилница БАВАГ.

Штедилница Фершпед ДОО Скопје

1. Адреса:

Ул. Маршал Тито 11а

3. Канцеларии:

5. Тел.:

(+389) 2 321 93 03

7. Лице за контакт:

Г-ѓа Зиска Фити

9. Видови финансии:

- Кредити
- Депозити
- Размена на валути

2. Веб-страница:

www.fersped.com.mk

4. Е-mail:

z.fiti@fersped.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 321 93 50

8. Звање:

Директор на Штедилница Фершпед ДОО Скопје

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Краткорочни и долгорочни кредити					Меници, административна забрана, злато, обврзници, хипотека
- население	30,000 -900,000	17.88%			
- правни лица	500,000 - 2,000,000	20.4%	12 до 24 месеци		
Депозити		0.3% -10.8%	1 до 12 месеци		

11. Други рокови и услови: Зависно од износот на кредитот – еден или повеќе жиранти. Стандардна потребна документација.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: За квалификувани агробизниси и средни и мали претпријатија.

13. Залог: Зависно од износот на кредитот. Како гаранција се користат меници, административна забрана, злато, обврзници, хипотека на недвижен имот.

14. Критериуми: Правните лица мора да имаат позитивни резултати на работење, додека пак физичките лица треба да се редовно вработени.

Штедилница Младинец Скопје

1. Адреса:

Булевар Гоце Делчев, бр. 11 Скопје
ДТЦ Мавровка ламела А 1 кат

3. Канцеларии:

5. Тел.:

(+389) 2 3161 802

7. Лице за контакт:

Ѓорѓиева Лидија

9. Видови финансии: Ненаменско финансирање на населението.

2. Веб-страница:

4. Е-mail:

info@mladinec.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 3161 802

8. Звање:

Референт

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Краткорочни кредити	од 6.000 до 300.000	2.2% месечно	од 1 месец до 12 месеци		Административна забрана, нотарски акт, меници со 2 жиранти
Долгорочни кредити	од 6.000 до 300.000	2.2% месечно	од 1 година до 5 години	2% за предвременно исплаќање на кредитот	Административна забрана, нотарски акт, меници со 2 жиранти

11. Други рокови и услови: Барателите треба да се вработени, барем еден од барателите треба да е вработен во организација која се финансира од државниот буџет.

12. Коментари: Ненаменски кредити.

Организации за гаранции

Гаранти фонд

1. Адреса:

Булевар Јане Сандански 15/2/3 Скопје

3. Експозитури: /

5. Тел.:

(+389) 2 240 33 77; 244 45 20

7. Лице за контакт:

Г-ца Анета Атанасовска

9. Видови финансии: гаранции

- гаранции за кредит
- гаранции за добавувачи
- гаранции за добавувачи со банкарски кредит

2. Веб-страница:

www.gfund.com.mk

4. E-mail:

guarantee@gfund.com.mk

6. Факс:

(+389) 2 240 33 77

8. Звање:

Референт за гаранции

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Гаранции за кредит	до 3.660.000	Се одредува од банката	До 5 години	1.5% административен надомест 2% премија годишно	Подвижен – недвижен имот, опрема, меница
Гаранции за добавувачи	до 3.660.000	8% есконтна стапка	До 5 години	% административен надомест 3% премија годишно	Подвижен – недвижен имот, опрема, меница
Гаранции за добавувачи со кредит	до 3.660.000	8%	До 5 години	1% административен надомест 3% премија годишно	Подвижен – недвижен имот, опрема, меница

11. Други рокови и услови:

- Гаранции до банките за друштва кои аплицираат за кредити и ги исполнуваат критериумите кои ги бараат банката и Гаранти фонд, но кои немаат залог. Гаранцијата може да покрие 60% од кредитот.
 - Гаранции за добавувачи: може да се издадат гаранции за опрема или суровини за купувачи кои ги исполнуваат условите на добавувачите и на Гаранти Фонд. Пред да се издаде гаранцијата клиентот би му платил до 25% од договорената вредност на добавувачот. Остатокот го покрива Гаранти Фонд.
 - Гаранции за добавувачи со банкарски кредит (претставува комбинација од претходните два модела). Клиентот му плаќа на добавувачот 30% од договорената вредност за добрата. За остатокот од 70% Гаранти Фонд издава гаранција за банките каде клиентот го земал кредитот со цел да му плати на добавувачот за добрата.
- Одлуката за издавање гаранција зависи од:
- Економско-финансиските показатели од деловниот план на клиентот
 - Документацијата доставена со барањето за добивање гаранција
 - Извештај доставен од Оперативниот оддел за теренската посета

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија:

Активностите на Гаранти фонд се наменети за мали и средни претпријатија и за земјоделци. Гаранциите се наменети за клиенти кои сакаат да земат кредит од банки или да купат опрема од добавувачи со одложено плаќање, но кои немаат доволно залог.

13. Залог:

Бидејќи е организација чиј приоритет е развојот, Гаранти фонд прифаќа и залог со помала вредност или залог кој не го прифатил банката (земјиште, опрема итн.)

14. Критериуми:

- Новоосновани друштва
- Постоечки приватни друштва или друштва во доминантна приватна сопственост
- Земјоделци

15. Коментари: сите информации може да се добијат на: www.gfund.com.mk или на телефон: 2 403 377

Програми на Владата на Македонија

Земјоделски кредитен дисконтен фонд (ЗКДФ)

- | | |
|--|---|
| 1. Адреса:
ул. Даме Груев 14 Скопје | 2. Веб-страница: |
| 3. Канцеларии: | 4. Е-mail:
acdf@acdf.gov.mk |
| 6. Тел.:
(+389 2) 3299 090 | 6. Факс:
(+389 2) 3299 094 |
| 7. Лице за контакт:
Ефимија Печинска | 8. Звање:
Управител |
| 9. Видови финансии: Кредити за основни средства и обртен капитал. | |

10. Продукти:

Продукт	Износ (МКД)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Кредити примарно земјоделско производство за поединци и средни и мали претпријатија	До 100.000.00 евра	4% годишно*	нема	нема	нема
Агро кредити за мали и средни претпријатија	До 200.000.00 евра	5% годишно*	нема	нема	нема
Кредити за рурална трговија за мали и средни претпријатија	До 200.000.00 евра	5% годишно*	нема	нема	нема

*Каматните стапки за кредити добиени од штедилници кои и служат на оваа кредитна линија се движат од 6% за кредитите за примарно производство до 6.5% за агро кредитите и кредитите за рурална трговија.

11. Други рокови и услови:

Кредитите се продаваат преку банките и штедилниците со кои Министерството за финансии -ЗКДФ има потпишано договори за кофинансирање на кредитите – ЗКДФ учествува со 80% од вкупниот износ на кредитот, додека пак финансиската институција преку која се продава кредитот учествува со 20%. Финансиската институција целосно го покрива кредитниот ризик.

Финансиски институции преку кои може да се добијат кредитите:

- НЛБ Тутунска банка АД Скопје
- Инвестбанка АД Скопје
- Комерцијална банка АД Скопје
- Стопанска банка АД Битола
- Штедилница Можности ДОО Скопје
- Штедилница ФУЛМ ДОО Скопје

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпијатија:

Намена на кредитите:

- Основни средства и обртен капитал за примарно земјоделско производство (одгледување добиток,

обработување земја, производство на овошје, производство на грозје, производство на тутун, итн.);

- Основни средства и обртен капитал за обработка на земјоделски производи (производствени објекти, опрема, откуп на суровини, итн.);
- Основни средства и обртен капитал за продажба на земјоделски производи (складишта, уреди за ладење, машини за калибрација, откуп на земјоделски производ, итн..)

13. Залог:

За сите кредитни продукти задолжителна е гаранција. Секоја финансиска институција поединечно ја одредува гаранцијата во зависност од својата кредитна политика. Како гаранција за кредит најчесто користени средства се следниве:

- Жиранти со добра состојба (физички и правни лица)
- Меница (за правните лица)
- Залог на подвижен имот
- Хипотека на недвижен имот
- Гарант Фонд
- Други гарантни средства одредени од банката или штедилницата

14. Критериуми:

Секоја финансиска институција посебно ги одредува условите за кредит (рок на отплата, грејс период) во зависност од кредитната политика на институцијата и видот и намената на инвестицијата, висината на кредитот, условите за производство и сл.

15. Коментари:

Земјоделскиот кредитен дисконтен фонд е посебна единица во рамките на Министерството за финансии. Главна задача е да управува со фондот за финансирање индивидуални земјоделци и мали и средни претпријатија кои обработуваат и продаваат земјоделски производи.

Општите цели на Земјоделскиот кредитен дисконтен фонд се:

- Да го обезбеди учеството на банкарскиот сектор при доделување кредити во земјоделството
- Да ги интегрира ситните земјоделци во банкарскиот сектор
- Да го намали кредитниот ризик во земјоделството

Донаторски програми

Фондација институт отворено општество - Македонија

1. Адреса:

Булевар Јане Сандански 111, поштенски фах 378, Скопје

3. Канцеларии:

нема

5. Тел.:

(+389) 2 244 44 88

7. Лице за контакт:

Милица Срдановиќ

9. Видови финансии:

2. Веб-страница:

www.soros.org.mk

4. E-mail:

msrdan@soros.org.mk

6. Факс:

(+389) 2 244 44 99

8. Звање:

Координатор на програмата за економски реформи

10. Продукти:

Продукт	Износ (ЕУР)	Каматна стапка	Рок на отплата	Провизија	Залог
Земјоделски кредити	До 10.000 евра	8% - 12%	до 36 месеци (за основни средства) до 12 месеци (за обртен капитал)	1.5% -2.5%	Комбинација од следниве средства: - Меници - Жиранти (физички лица - Жиранти – правни лица - Залог на движен имот - Хипотека на недвижен имот - Средства или средства во депозит - Друг залог кој е потребен и прифатлив од банката
Кредити за новоосновани бизниси*	нема	нема	нема	нема	нема

*Забелешка: Постапките, роковите и условите за аплицирање за кредити за новоосновани бизниси се во процес на подготовка. Ке бидат достапни за проекти на ФИООМ.

11. Други рокови и услови: Грејс период до 6 месеци.

12. Посебен производ за агробизниси или за мали и средни претпријатија: Кредитите се достапни за индивидуални земјоделски производители и мали приватни земјоделски субјекти кои се регистрирани најмалку 6 месеци и имаат до 25 вработени.

13. Залог:

Комбинација од следново:

- Меници
- Жиранти (физички лица)
- Жиранти - правни лица
- Залог на движен имот; мин. 130% од износот на кредитот
- Залог на недвижен имот; мин. 130% од износот на кредитот
- Средства или средства во депозит
- Друг залог кој е потребен и прифатлив од банката

14. Критериуми:

Кредитите се одобруваат за:

- Обртен капитал
- Набавка на основни средства

- Набавка на машини и опрема (трактор, машинерија, итн.)
- Зголемување на главното стадо (добиток, овци, итн.)
- Садење култури со краткорочен раст

15. Коментари: Кредитите се нудат преку Извозна и кредитна банка.
За повеќе информации погледнете на: www.ikbanka.com.mk

Листа на донаторски програми во Македонија¹

Институција	Назив на институцијата	Телефон и факс	Email и веб-страница	Адреса
УНДП	Програма за развој на Обединетите Нации	Тел.: + 389 2 3249 500 Факс: +389 2 3249 505	matilda.dimovska@undp.org www.undp.org.mk	ул. 8-ма Ударна бригада бр.2, 1000 Скопје
ЕУ	Мисијата на Европската унија во Република Македонија	Тел.: +389 2 3248 500 Факс: +389 2 3248 501	Delegation-FYRMacedonia@ec.europa.eu	ул. Маршал Тито 12, 1000 Скопје
СБ	Светска банка во Македонија	Тел.: +389 2 3117 159 Факс: +389 2 3117 627	www.worldbank.org.mk	ул. Ленинова 34, 1000 Скопје
ЕБРД	Европска банка за реконструкција и развој (ЕБРД)	Тел.: +389 2 3297 800 Факс: +389 2 3231 238	bojadziv@ebrd.com milosheb@ebrd.com	ул. Даме Груев 14 Интекс Бизнис центар 1000 Скопје
БАС програма	БАС Програма во Македонија – програма за деловно советување	Тел.: +389 2 313 5078 Факс: +389 2 313 5092	www.basprog.com.mk	ул. Илинденска 47/1, 1000 Скопје
АгБиз	АгБиз програма на УСАИД	Тел.: +389 2 321 60 70 Факс +389 2 321 60 70 лок. 111	www.АгБиз.com.mk	ул. Иво Лола Рибар 57/3 1000, Скопје
ФАО	ФАО		aleksandar.nikolovski@fao.org.mk	
ГТЗ МАФП	Воведување на ЕУ директивите во Македонската аграрна политика и унапредување на соработката во аграрната политика и прехранбената економија во земјите од регионот	Тел.: + 389 2 3103 572; 3103 573 Факс: + 389 2 3103 572	gtzagro@mt.net.mk	Ул. Антоние Грубишиќ 5 1000, Скопје
IFAD 2	Проект за финансиски услуги во земјоделството – IFAD 2	Тел.: + 389 2 3215 080 Факс + 389 2 3109 514	www.ifad.org.mk	ул. 8 Март, бр.3 1000, Скопје
МААСП	Програма за поддршка на советодавните услуги во земјоделството во Македонија	Тел.: +389 2 3233 641 Факс:+389 2 3233 641	info@optointernational.com.mk	Бул. Климент Охридски бр. 23-1/1 1000, Скопје
МЗШВ	Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство	Тел.: + 389 2 3134 477 Факс: + 389 2 3239 429	www.mzsv.gov.mk	ул. Ленинова 2, 1000, Скопје
ПЗЗП	Проект за зајакнување на земјоделството и пристап кон ЕУ		n.jovanovska@asap.com.mk	
СФАРМ	Поддршка за здруженијата на земјоделци во Република Македонија	Тел.: +389 2 3128 224 Факс:+389 2 3296 589	info@sfarm.org.mk	ул. 20 Октомври бр.17 1000, Скопје
WB LEF	Програма за локални претпријатија од западен Балкан на ЕБРД- Италија	Тел. +389-2-3297-800 Факс: +389-2-3231-238	Serrif@EBRD.com ; Corbof@EBRD.com ; Bojadziv@EBRD.com	ул. Македонија бр. 19, зградата на Макошпед, 3-ти спрат 1000 Скопје
ФИООМ	Фондација институт отворено општество - Македонија	Тел.: + 389 2 2444 488 Факс: + 389 2 2444 499	msrdan@soros.org.mk	Булевар Јане Сандански 111, 1000 Скопје

¹ Листата дава краток приказ на донатори и одредени програми кои се активни во Македонија особено во агробизнисот и секторот за мали и средни претпријатија. Донаторските програми кои обезбедуваат директни финансии за бизниси се наведени на претходните страници. Бидејќи повеќето донатори даваат финансии преку локалните финансиски институции, производитите се наведени кај одредената локална институција која го остварува кредитирањето.

Извори на финансии надвор од Македонија²

Листа на извори на финансии надвор од Македонија

Институција	Вид на финансии	Телефон/факс	Веб-страница/ Контакт	Адреса
Американска меѓународна групација (АМГ)	Капитал, постојат приход, хед фондови, приватен капитал и недвижен имот (претходни инвестиции во регионот)	Тел.: +212 458 2156 Факс: +212 458 2153	aigcp@aig.com http://www.aiginvestments.com/aig/default.htm	AIG Capital Partners, Inc. 175 Water Street 23 rd Floor New York, NY 10038
Банка за развој и трговија на Црното Море (BSTDB)	Кредитирање проекти, кредитирање за трговија, посебни фондови	Тел.: +30 2310 290 400 Факс:+30 2310 221 796 or +30 2310 286 590	info@bstdb.org www.bstdb.gr	1 Komnion str. 54624 Thessaloniki, Greece
Европска банка за обнова и развој (ЕБРД)	ЕБРД обезбедува кредити и кредитирање капитал, гаранции, лизинг средства и кредитирање за трговија. Банката исто така кредитира професионален развој преку програми за поддршка	Тел.: +389 2 3297 800 Факс: +389 2 3231 238	www.ebrd.com Раководител: Кенџи Наказава	ЕБРД 3-ти кат, улица Македонија бр.19, 1000 Скопје, Р. Македонија
Европски фонд за Југо-Источна Европа (ЕФЈИЕ)	краткорочни кредити, денарски кредити, орочени депозити, претплати за емисија на правно-обврзувачки обврзници (PLI), потврди за депозити, коинвестиции (конзорциски кредити) како и резервни акредитиви, гаранции, капитално и квази-капитално учество во правно-обврзувачките инструменти	Тел: + 49 69 154008 611 Факс: + 49 69 154008 (регионална канцеларија во Бугарија) Тел: +40 21 312 26 53 Факс: +40 21 312 26 54	http://www.efse.lu info@efse.bankakademie.org dumitrescu@efse.bankakademie.org	Sonnemannstrasse 9-11 60314 Frankfurt Германија
Експорт-Импрот банка на Сојузните Американски Држави	Продукти за кредитирање на трговија, како и обртен капитал, осигурување, гаранции за кредити, гаранции за заем на финансии, директни кредити и посебни иницијативи	Тел: (202) 565 3946 или (800) 565 EXIM Факс: (202) 565 3380	www.exim.gov	811 Vermont Avenue, NW, Washington, D.C. 20571
Странска земјоделска служба	(продукти претежно за компании на САД) програми за развој на пазар, програми за извоз, програми за увоз, финансирање трговски извоз, поддршка при прилагодување на трговијата	Тел: +202 720 4221 Факс:+202 690 0251	www.fas.usda.gov	Room 4524, South Building Washington, DC 20250

² Оваа листа дава краток преглед на финансиските извори надвор од Македонија. Повеќето од овие програми имаат посебни услови и критериуми. Доколку имате потреба од некоја институција посетете ја веб-страницата или контактирајте со претставниците. Овие институции се пред сè заинтересирани за финансирање на средни и големи операции/зделки.

Агробизнис Финансиски прирачник

Меѓународна финансиска корпорација (ИФЦ)	Конзорциски кредити, инвестиции во акционерски капитал, квази- капитално кредитирање, фондови за капитал и должнички фондови, услуги за посредништво, продукти за управување со ризик, кредитирање со локална валута, општински инвестиции и инвестиции	Тел. + 389 2 322 33 06 Факс. +389 2 22 32 98	www.ifc.org zmartinovski@ifc.org	2121 Pennsylvania Ave, NW Washington, DC 20433
Мултилатерална агенција за осигурување на инвестиции (MIGA)	Осигурување, гаранции, инвестициска поддршка	Тел: 202 458-9292 Факс: (202) 522-2630	fdalbono@worldbank.org www.miga.org	1800 G Street N.W., Suite 1200 Washington D.C. 20433
Компанија за надворешни приватни инвестиции (ОПИК)	ОПИК им помага на американските компании со тоа што им обезбедува финансии (од големи финансии до мали бизнис кредити), осигурување од политички ризик, и инвестициски фондови. ОПИК го дополнува приватниот сектор преку управување на ризик со надворешни директни инвестирања.	Тел: (+202) 3368674 или 800 424 ОПИК Факс: +202 408 9859	www.opic.gov	1100 New York Avenue, NW Washington, DC 20527
Инвестициски фонд за Југоисточна Европа (СЕЕФ)	Инвестициски фонд за регионот	Тел: 212-333-9727 Факс: 212-397-0139	david.mathewson@soros.com soros.com	Soros Private Funds Management LLC 888 Seventh Avenue New York, NY 10106
Американска Агенција за трговија и развој	(за проекти во кои американските компании се јавуваат како партнери) јакнење на трговскиот капацитет и секторски развој, дефинирање на проекти и анализа на инвестиции	Тел: + 703 875 4357 Факс: + 703 875 4009	www.tda.gov	1000 Wilson Boulevard Suite 1600 Arlington, VA. 22209-3901
Групација на Светска банка	Разни продукти и услуги, особено во областа на финансиска и техничка поддршка За повеќе информации посетете ја веб-страницата.	Тел: (703) 661-1580 Факс: (703) 661-1501	www.worldbank.org	World Bank Publications PO Box 960 Herndon, VA 20172
Сорос Фонд за економски развој			www.soros.org	За повеќе информации посетете ја веб-страницата
Банка за развој на Советот на Европа/ Норвешки доверителски фонд		Тел: +33 (0)1 47 55 55 00 Факс: +33 (0)1 47 55 03 38	www.coebank.org	55, avenue Kleber F-75116 Париз, Франција За повеќе информации посетете ја веб-страницата

Дел II: Пристапување кон финансии

Вовед

Овој дел е создаден да ви помогне да разберете како да им пристапите на соодветните финансии и инвестиции со тоа што ќе го подобрите вашето разбирање за заемодавците и ќе ја зацврстите вашата положба кај институциите за кредитирање. Целта е да ве информира за видовите финансии, да ве научи како да станете попривлечен клиент за финансиските институции и како да им го презентирате вашиот случај на заемодавците.

Со цел да ги донесете вистинските одлуки за финансирање на вашиот бизнис, треба да се информирате за производите кои се нудат на финансискиот пазар (Дел I) и за постапки за добивање финансии (Дел II). Доколку разговарате со заемодавците во Македонија тие ќе ви кажат дека многу друштва (вклучувајќи ги и агробизнисите) би можеле да бидат „прифатливи клиенти“. Сепак, многу потенцијални клиенти се ограничени со лимитирана кредитна историја и кредитна дисциплина, слаби сметководствени системи и слаба информираност за финансиските алтернативи, како и со лимитиран паричен тек и залог. На наредните страници, ќе ви се објаснат овие прашања и ќе ви демонстрираме постапки кои може да ги направите со цел да ја промените перцепцијата на заемодавците за вашето друштво.

Напоменуваме дека ова е краток приказ на процесот на позајмување и предлозите за подобрување на вашиот потенцијал за добивање финансии. Откако ќе го прочитате прирачникот доколку имате прашања или нејасни термини и објаснувања ве советуваме да контактирате со советник за деловна поддршка или адвокат.

Кога би биле референт за кредит...

Важно прашање кое би требало да си го поставите кога барате надворешни финансии за вашето друштво е: Доколку вие бевте финансиска институција дали би го одобриле кредитот со ваши пари и зошто? Сите одлуки за кредитирање и инвестирање се донесуваат врз основа на критериуми со кои се одредува дали вреди барањето за кредит или барањето за инвестирање и дали заемодавецот/инвеститорот е сигурен дека ќе си ги добие парите плус дека ќе добие и профит во вид на камата, дивиденди, дел од акционерски капитал, итн.

Овој процес опфаќа детална проценка и анализа на бизнисот и неговата управа, на ризикот за навремена исплата на кредитот со камата и провизија, потоа одредување на каматната стапка и залогот – и што е најважно за заемодавците потенцијалот бизнисот да прерасне во долгорочен клиент кој би користел други производи и услуги кои се нудат. Транспарентноста (обезбедување точни и целосни информации) и регуларната регистрација на бизнисот се значајни фактори за успех. Јасното сметководство и прописната финансиска и правна документација исто така играат важна улога во зголемување на довербата на заемодавците при анализирање на бизнисот.

Треба да знаете дека финансиската институција може да побара 20 до 30 дена за обработка на барањето за кредит по негово доставување. Заемодавците често ги критикуваат заемопримачите кои бараат исплата на кредити за краток временски период. Од гледна точка на агробизнисите добивањето кредити за семиња, вештачки ѓубрива, суровини е значајно во поглед на времето. Затоа, започнете го процесот за барање кредит што е можно порано и сфатете дека е потребен цел месец за добивање кредит.

Многу агробизниси решаваат да земат кредити како поединци наместо преку нивната фирма. Ова би можело да ја ограничи сумата на финансии кои би можеле да ја добиете како и можноста вашата фирма да напредува и да стане попрофитабилна. Па дури и да работите како поединец, најдобро е да се регистрирате како претприемач, трговец – поединец, итн., така да вашите активности како

бизнис ќе бидат официјално регистрирани кај вашите власти, и ќе ги имате потребните дозволи за трговија итн.

Финансирањето на агробизнисот не е лесно

Финансиската институција ризикува со тоа што дава финансии за вашиот бизнис. Ви ги доверува своите пари или пак парите од депозиторите/акционерите. Кога ќе се земат предвид временските услови кои не можат да се контролираат (како поплава, суша, високи температури, итн.), менливоста на пазарот и растечкиот глобален пазар очигледните и реалните ризици во земјоделскиот сектор и сезонскиот карактер создаваат дополнителни ризици кои ги надминуваат оние од просечната индустрија. Затоа, како заемопримач мошне е важно да помогнете и да го намалите ризикот на вашето позајмување со тоа што ќе ги преземете потребните мерки да бидете подобар клиент. Иако институцијата од која ќе земете заем ќе преземе дел од одговорноста за анализирање на ризикот, сепак не може да сметате дека таа целосно го разбира вашиот бизнис. Треба да сте подготвени да дадете целосни информации, силни анализи за вашиот бизнис и за пазарот на кој работите, и да ги потенцирате позитивните страни на вашиот бизнис како и вашата способност да го отплатите кредитот.

Да се добие финансии претставува цел процес. Од гледна точка на финансиската институција, финансирањето подразбира селекција на клиенти, внимателна анализа за ризик/проценка за кредит, обезбедување на кредитот со залог, надгледување. Разгледајте во повеќе финансиски институции и побарајте можности да ја направите вашата бизнис понуда попривлечна. Доколку еден заемодавец е премногу бавен кога се работи за вашите потреби или пак не ги исполнува вашите барања, тогаш стапете во контакт со друга институција. Со контактирање со неколку потенцијални извори на финансирање, може подобро да го организирате вашето барање за кредит и да го направите да биде поприфатливо и на тој начин да поттикнете натпревар меѓу финансиските институции што би можел да влијае на дефинирање на крајните критериуми за кредит како и на условите кои ќе ви се понудат.

A. Прашања честопоставувани од заемопримачи

Процесот за добивање финансии се олеснува со познавање на прашањата кои ќе ви ги постави работодавецот и вашата подготвеност јасно и детално да одговорите на истите. Иако многу бизниси не се подготвуваат пред да побараат кредит, сепак добра деловна практика е да разберете што ќе ви треба доколку се појави нова можност. На пример, само што сте добиле нарачка за обработен зеленчук од купец од Италија. Одлична шанса да го зголемите извозот на пазарот на ЕУ. Сепак, потребен ви е дополнителен обртен капитал за да го платите пакувањето и транспортот со цел да ја остварите нарачката. Може ли финансиска институција навремено да ви ги обезбеди потребните пари за да ја извршите продажбата?

Одговорот би бил „да“ само доколку работодавецот е уверен дека ќе може да го отплатите и да дадете залог за кредитот. Со други зборови, како заемопримач, ќе го имате потребниот готовински проток (приказ на идни приходи) и залог (секундарна гаранција) за да го минимизирате ризикот при обезбедување финансии. Неможноста да обезбедите соодветен залог би можела да претставува значајна пречка при добивање финансии, сепак готовинскиот проток е најважната работа кога се работи за исплата кон работодавците - затоа што кредитот го исплаќате од готовинскиот проток. Клучен момент за да добиете финансии е да покажете како ќе го исплатите кредитот со камати и провизии.

Сепак, за работодавците потребно е нешто повеќе од позитивен готовински проток и соодветен залог за да дадат кредит. На пример, еден од позначајните фактори за работодавците и инвеститорите е управувањето на бизнисот – бидејќи токму управувањето го води бизнисот и го одредува успехот на бизнисот. Подолу ви ги претставуваме 6-те „к“ за анализа на кредит (капитал, карактер, капацитет, колатерал (залог), критериуми (услови), кредибилитет) што ја формираат основата на прашањата кои работодавците често ги поставуваат.... *и кои вие треба да бидете подготвени да ги одговорите!*

Шестте „К“ на анализата за кредит

◆ Капитал

Под капитал се подразбира парите кои се веќе инвестирани во бизнисот. Работодавците често бараат друштва кои веќе располагаат со пари и средства што им се потребни за работење, а им треба помош за да станат попрофитабилни со купување на нова опрема, исполнување на нарачка поголема од вообичаената итн. (за да не ги финансираат 100% нарачката или набавката на средства). Ова е главната причина зошто многу од банките обично не финансираат новосоздадени друштва освен ако веќе сопствениците не инвестирале доволно голем капитал во тие друштва и ако постои доволен готовински проток со кои може да се покаже успехот на потфатот.

На пример, доколку сакате долгорочно финансирање за да изградите ново складиште, во основа работодавецот би сакал да се увери дека самото друштво инвестирало свои пари во потфатот и на тој начин има удел во успехот или неуспехот и притоа го споделува ризикот со работодавецот. Работодавецот може да го процени друштвото како потенцијално ризичен клиент ако според правна документација објектите и опремата за производство ги поседува менаџер/сопственик а не самото друштво.

Клучно прашање:³ Како би можел да прикажам соодветен капитал врз основа на моја лична инвестиција во друштвото во било која прилика како и при ваква конкретна финансиска можност?

³ Погледнете на крајот на оваа глава за потенцијални одговори за ова или други прашања.

◆ **Карактер**

Луѓето ги водат бизнисите, и иако работодавецот и инвеститорот обезбедува финансии за бизнисот тие всушност инвестираат во менаџерите и сопствениците, и ги донесуваат своите одлуки врз основа на својата проценка за карактерите на овие луѓе и нивната способност за работење. Финансиските институции сакаат да работат со друштва со кои управуваат и работат чесни и доверливи луѓе. Референтите за кредити сакаат да се сигурни дека лицата кои го водат бизнисот се во добро ментално и физичко здравје, имаат солиден план и визија за успех, даваат јасни, точни и целосни информации, и имаат чисто досие за платени сметки и навремено и комплетно подмирени претходни кредити.

Кога се подготвувате да аплицирате за кредит или инвестиции, помислете на примери во кои имате позитивна деловна репутација со тоа што сте ги исполниле обврските кон вашите клиенти, доставувачи, партнери, и кон вработените. Подгответе добро објаснување ако против вас како приватно лице или против вашето друштво се води некоја правна постапка. И размислете за примери во кои сте ја покажале вашата способност да воведувате промени и да искористувате динамични можности на пазарот.

Клучно прашање: Како да покажам дека водам одговорен и целосно легален бизнис кој ги исполнува обврските и кој би бил добар клиент за финансиските институции?

◆ **Капацитет**

Позитивен и растечки готовински проток е силен доказ за можноста на вашиот бизнис да исплати кредит и е доста значаен елемент за работодавците. Други фактори кои работодавец би ги земал предвид кога станува збор за вашиот капацитет за исплата се следниве: износот на готови пари и резерви за непредвидени трошоци кои ги имате; вашите обврски кон доверителите да се покријат со вашите побарувања од должниците; како би останале конкурентни доколку се јават неочекувани промени на пазарот (на пр. влез на нови бизниси на пазарот или пак ако постоечко друштво ги намали своите цени или ако понуди нови производи и услуги, цени за влезни материјали, суровини или крајни добра или пак се покачат некои трошоци, итн); како би ги олесните ударите од сезонска промена, производство и варирање на цените; дали вашиот биланс на состојба и биланс на успех покажуваат стабилен финансиски и историски пораст, и дали вашите финансиски проектирања покажуваат иден раст, профитабилност, и позитивен готовински проток – како и исплаќање на основицата и каматата од кредитот.

Барањата за кредит од скоро сите финансиски институции содржат вакви и слични точки со кои би се одредиле главните ризици при финансирање на вашиот агробизнис.

Клучно прашање: Како може да го покажам мојот капацитет за целосно и навремено исплаќање на кредитот?

◆ **Колатерал (залог)**

Неможноста да се понуди соодветен колатерал би можело да претставува голема пречка за добивање финансии. Сепак, има сè повеќе начини за да се „осигура“ кредит. Финансиската институција работи на следниов принцип - колку поризичен кредит, толку построги барања за залог. Ова е посебно важно за поголеми и за подолгорочни кредити, и работодавците често за залог бараат недвижен имот или други основни средства кои некои друштва ги немаат или веќе ги заложиле како гаранција за други кредити. Во процесот на развој на финансиските пазари во Македонија, работодавеците (како што е наведено во предходниот дел) користат повеќе алтернативни видови на залог кога даваат финансии. На пример, како залог би можеле да послужат меници, барирани чекови, налози за купување, и други средства.

Доколку залогот сепак прерасне во пречка за добивање кредит, би можеле да размислите за креативни механизми. На пример, кредитирањето на капиталот и квази-капиталот е мошне несигурно (односно нема залог освен камата) иако е придружено со разни услови. На пример, капиталните инвеститори бараат делумна сопственост над друштвото, како и улога во процесот

на донесување одлука. Иновативните или покреативните видови финансии потешко се добиваат, особено за средните и малите претпријатија и агробизниси, но би требало да се земат предвид. Ваквите финансиски инструменти, како и детали околу видовите инструменти за залог се наведени во наредните страници (погледнете Глава Ж: Колатерал (Залог)).

Клучно прашање: Какви алтернативи можам да обезбедам како залог за овој кредит?

◆ **Критериуми**

Финансиските институции ќе ги земат предвид главните фактори кои влијаат на вашата способност да ги вратите парите кои сте ги позајмиле. На пример, тековната и идната побарувачка за вашите производи и услуги, вашиот удел и положба на пазарот во споредба со вашата конкуренција (и локалната и регионалната), ризик од пад на вредноста на хартиите од вредност, ризик за производството, и севкупните пазарни трендови во вашиот сектор. Поконкретно, на пример размислете како ќе може да опстои вашиот бизнис ако друго македонско друштво, или српско, германско, па дури и кинеско друштво започне да им продава сличен производ на оние на кои вие им го нудите вашиот во Македонија. Овие прашања не се важни само за да добиете финансии, тие исто така се важни за вашата севкупна деловна стратегија и можност да се развивате и да ја зголемувате вашата профитабилност (и приход).

Клучно прашање: Како може да ја покажам конкурентската положба и издржливоста на нашиот бизнис?

◆ **Кредабилитет**

Основното размислување кога станува збор за кредибилитетот е дека кредитодавецот може да ви ги довери своите пари како и вашите пари (од депозити). Слично како и објаснувањето за карактерот, кредибилитетот на информацијата која ја доставувате до финансиската институција е мошне значаен. Референтите за кредити се добро обучени и имаат големи познавања околу бизнисот во Македонија за кој одобруваат кредит. Имаат видено секакви „предвидени“ бројки кои во реалност немаат основа или потенцијал за понатамошен раст. Решението е сè да биде едноставно и реално; дадете и на финансиската институција транспарентни, целосни и точни информации. Ако заемодавецот согледа дека не сте искрени, или дека криете средства, продажби или готовински проток, може да се откажете од помислата да добиете финансии од нив.

Клучно прашање: Дали сите информации во моето барање за кредит се точни и прецизни и дали се поддржани со сите потребни правни и финансиски информации?

ПРЕГЛЕД: МОЖНИ ОДГОВОРИ НА КЛУЧНИТЕ ПРАШАЊА

Клучно прашање: Како би можел да прикажам соодветен капитал врз основа на моја лична инвестиција во друштвото било која прилика како и при ваква конкретна финансиска можност?

- Прикажете ја вашата лична инвестиција и искуство во друштвото.
 - Покажете дека го делите ризикот со работодавецот.
-

Клучно прашање: Како да покажам дека водам одговорен и целосно легален бизнис кој ги исполнува обврските и кој би бил добар клиент за финансиските институции?

- Обезбедете јасна документација и доказ за сите потребни деловни регистрации и документи.
 - Обезбедете препораки од вашите клиенти, добавувачи, и претходни извори на финансии со кои успешно сте соработувале подолг период.
 - Покажете ја стабилноста и конкурентската положба на вашето друштво.
-

Клучно прашање: Како може да го покажам мојот капацитет за целосно и навремено исплаќање на кредитот?

- Обезбедете потенцијални извори на работодавци со јасна и прецизна слика за вашиот готовински проток.
 - Обезбедете примери за претходни кредити кои целосно и навремено сте ги вратиле (доколку можете).
 - Покажете дека вашите клиенти ви плаќаат навреме и целосно.
-

Клучно прашање: Какви алтернативи можам да обезбедам како залог за овој кредит?

- Од листата во глава Ж, одредете кои средства ги имате на располагање за овој кредит.
 - Обезбедете потребна документација и доказ за сопственост за кое било заложно средство што сте го предложиле.
 - Проучете ги и сфатете ги поволностите и неповолностите на разните видови залози.
 - Обезбедете залог кој соодетствува со правото на посед и користење на кредитот и кој е прифатлив за финансиската институција.
-

Клучно прашање: Како може да ја покажам конкурентната положба и издржливоста на нашиот бизнис?

- Убедливо прикажете ја вашата конкурентска предност на пазарот како и докажани записи за вашиот успех.
-

Клучно прашање: Дали сите информации во моето барање за кредит се точни и прецизни и дали се поддржани со сите потребни правни и финансиски информации?

- Неколкупати проверете ги сите информации пред да отидете кај работодавецот. Размислете некој од вработените или советниците да ги провери информациите како и да направи повторен преглед.

Б. Видови сервисирања на долгот и нивна употреба:

Постојат три основни видови финансирања:

- ◆ **Долг** – Средства кои се позајмени на кредит според барањата и условите на институциите, кои барања и услови го посочуваат начинот на кој ќе се отплати кредитот, како и износот на каматата и провизиите кои ќе се наплатат. Најчесто позајмените средства се обезбедуваат преку некаков вид залог.
- ◆ **Квази капитал** – Општо земено се смета како долг, но ги има карактеристиките на акционерскиот капитал - флексибилно отплаќање, очекувана повисока стапка на повратни средства, а честопати е и необезбеден. Најчесто се однесува на фондови, а поретко на уплатен капитал и задржани добивки. Понекогаш долгорочниот долг се смета за квази капитал во случај кога отплаќањето се врши во текот на подолг временски период. Примери за квази капитал би биле конвертибилен долг, кредити за здружување, подреден долг, LBO (leveraged buy-out) операција, и тантиеми.
- ◆ **Капитал** – Инвеститорите (вклучувајќи ве и вас) вложуваат средства во вашата компанија во замена за поседување акција во компанијата. Постојат многу видови на инвестиции во капиталот, но оваа форма на финансирање е пред сè обезбедена од надворешни инвеститори и е наменета за средни и големи компании кои покажуваат голем потенцијален раст. Инвеститорите ќе бидат заинтересирани за „стратегија за излез“, имено ќе бараат стратешки партнер кој ќе го откупи уделот на инвеститорот, или ќе очекуваат од вас како примарен сопственик да бидете во можност во иднина да го откупите делот на инвеститорот.

Поголемиот дел од финансирањето во Македонија е преку едноставен долг. Според тоа во рамките на овој прирачник ќе ви претставиме една табела која ги опишува клучните видови финансирања преку долг, нивните основни употреби, нивната соодветност во однос на различните видови компании, како и нивните предности и недостатоци. Табелата се концентрира на основните типови финансии достапни во Македонија и во регионот како целина.

Целта на оваа табела е да ви помогне да добиете некаква насока во однос на тоа кои видови финансии би биле соодветни за вашите деловни активности. Бидејќи секоја компанија е поинаква, од особена важност би било да се консултирате со вашиот референт за кредити, со цел да дознаете нешто повеќе за достапните понуди, барањата и условите за кредит, како и кој кредит би бил соодветен на вашите потреби.

Агробизнис Финансиски прирачник

Инструмент	Дефиниција/ основна употреба	Вообичаена големина на бизнисот ⁴	Клучни придобивки	Ризици/ пречки
Наплати	Се врши наплата при примањето на производите (производите се испратени, продавачот ја повлекува меницата (налогот за исплата) на купувачот, и/или документите се испраќаат до банката на продавачот (банка до која треба се испратат средствата), со јасни упатства за наплата преку соодветната банка во земјата на купувачот (банка за наплата).	Вообичаено станува збор за големи компании.	* Го олеснува плаќањето веднаш по испраќањето на производите.	* Сложена процедура, но може да се користи како гаранција дека купувачот нема да ги добие производите додека не се изврши исплата. Корисен инструмент доколку купувачот не може да добие акредитив.
Кредитни линии	Наменети за обезбедување краткорочни обртни средства. Може да се искористат за финансирање на трговијата, иако не станува збор за производ за „финансирање на трговијата“.	Може да ги користат сите бизниси со различни големини кои имаат потреба од краткорочно финансирање, но вообичаено ги користат средните и големите компании.	* Обезбедуваат обртни средства со подобрена флексибилност за употреба. * Може да се искористат кредитните линии доколку се потребни средства. * Доколку е потребно може да се земе уште еден кредит во иднина.	* Не се достапни за некои компании поради тоа што потребно е чисто досие за отплатени минати кредити и доказ за успешноста на компанијата. * Барањата за залог честопати го надминуваат она што компаниите може да го обезбедат. * Компаниите може да останат заробени во стапицата и постојано да плаќаат камата, а да не можат никогаш да ја отплатат главнината, како и да не можат да добијат дополнителен кредит.
Осигурување на извозот	Како гаранција за наплата доколку купувачот не плати.	Среден, голем	* Може да послужи како гаранција за наплата и може да и исплати средства на компанијата доколку купувачот не ги исполни своите обврски.	* Премногу скапа и сложена постапка * Не и помага на компанијата да ги произведе и достави производите, и не го забрзува процесот на наплата * Може да бидат потребни повеќе месеци, па дури и години за да се добијат средствата поради текот на судските постапки
Факторинг (комисиона провизија)	Забрзување на процесот на добивање 50%-85% од вредноста на фактурата откако производите се испратени, и откако е издадена фактурата (не обезбедува обртни средства за претходно испраќање на нарачката).	Мал, среден, голем	* Им овозможува на компаниите да го добијат поголемиот износ од фактурата многу побрзо - веднаш штом нарачката е доставена.	* Не им помага на компаниите да имаат доволно средства пред доставата на производите за да можат пред сè да ги произведат или да ги купат производите за да ја исполнат нарачката. * Многу компании може да имаат тешкотии да стигнат до фазата факторинг, дури и ако тоа им го понудат банките. * Некои купувачи негодуваат кога нивните добавувачи користат факторинг. * Факторингот подразбира купувачите на производите да бидат големи, угледни и кредитоспособни компании.
Предфинансирање на увозникот	Му обезбедува финансирање на увозникот со цел да го овозможи процесот на увезување производи.	Сите големини, иако не е типично за микро бизнисите	* Може да го поддржи финансирањето на увозната трансакција - во основа претставува вид финансирање на налогот за купување	* Ограничена достапност на пазарот. * Потребни се фактички, заверени нарачки од купувачи.

⁴ Микро (1 – 9 вработени), мал (10 – 49 вработени), среден (50 – 249 вработени), голем (над 250 вработени).

Инструмент	Дефиниција/ основна употреба	Вообичаена големина на бизнисот	Клучни придобивки	Ризици/ пречки
Есконтна фактура	Слично на факторингот, но купувачот нема информации за тоа дека фактурата била финансирана.	Вообичаено среден и голем	* Им овозможува на компаниите да го добијат поголемиот износ од фактурата многу побрзо - веднаш штом нарачката е доставена.	* Не им помага на компаниите да имаат доволно средства пред доставата на производите за да можат пред сè да ги произведат или да ги купат производите за да ја исполнат нарачката. * Сложен процес * Како и факторингот, овој процес подразбира купувачите на производите да бидат големи, угледни и кредитоспособни компании. * Не е лесно достапно за поголемиот дел од компаниите.
Акредитиви	Формално банкарско писмо кое гарантира исплата доколку се исполнат одредени услови. Помага при прецизирањето на барањата и условите за нарачката (особено за извоз и увоз), а нуди и гаранција за исплата доколку се исполнат одредени услови.	Вообичаено среден и голем	* Доказан и често употребуван метод. * Безбедна трансакција (под надзор на Меѓународната стопанска комора (I.C.C), Унифицирани методи и практики за документарни акредитиви (UCP) 500, издание 1993 год.).	* Купувачот/ клиентот мора да може да земе акредитив од својата банка (но сепак доколку купувачот не може да добие акредитив трансакцијата може пред сè да биде сомнителна, или купувачот може да не биде кредитоспособен).
Отворена сметка	Купувачот плаќа при приемот на производите.	Сите големини	* Плаќањето се врши исклучиво кога купувачот ќе ги добие производите.	* Потребно е купувачот да биде целосно кредитоспособен и во него да се има потполна доверба – вообичаено голема меѓународна компанија која на пазарот има особено голем углед. * Вообичаено се нуди само во случаи каде постои долг, стабилен однос помеѓу купувачот и добавувачот.
Други видови документарни акредитиви, како што се гарантни писма, внатрешни меници, чековен промет	Како гаранција за плаќање на извршените услуги. Може да се однесува и на лицитациона гаранција и на почетна гаранција. Гаранција за добро извршени услуги, авансна гаранција, гарантен депозит, гаранција за набавка, телефонска гаранција и дадена гаранција. Може да станува збор за странска гаранција или за гаранција со друга противвредност.	Вообичаено среден и голем	* Може да го обезбеди финансирањето и пониските каматни стапки.	* Може да биде скапо и да не може да се примени во сите ситуации, особено за малите и средните претпријатија, како и компаниите кои штотуку започнале со вршењето на своите активности.

Инструмент	Дефиниција/ основна употреба	Вообичаена големина на бизнисот	Клучни придобивки	Ризици/ пречки
Финансирање на предизвозот	Обезбедува обртни средства за фирмите со цел да ги подготват, исполнат и достават нарачките за извоз.	Сите големини, вклучувајќи ги и микро, малите и средните претпријатија	<ul style="list-style-type: none"> * Им помага на компаниите да ги исполнат нарачките за извоз, да ги зголемат приходите и профитот, и да создадат нови работни места. * Краткорочен, флексибилен инструмент. * Нема потреба од залог на недвижен имот. 	<ul style="list-style-type: none"> * Во моментот има ограничена достапност на пазарот, но е релативно атрактивен за компаниите. * Потребни се фактички, заверени нарачки од клиенти.
Финансирање на налогот за купување	Обезбедува обртни средства за фирмите со цел да ги подготват, исполнат и достават нарачките.	Сите големини, вклучувајќи ги и микро, малите и средните претпријатија	<ul style="list-style-type: none"> * Им помага на компаниите да ги исполнат нарачките, да ги зголемат приходите и профитот, и да создадат нови работни места. * Краткорочен, флексибилен инструмент. * Нема потреба од залог на недвижен имот. 	<ul style="list-style-type: none"> * Во моментот има ограничена достапност на пазарот, но е релативно атрактивен за компаниите. * Потребни се фактички, заверени нарачки од клиенти.
Термински кредити	Наменети за среднорочни и долгорочни потреби (од две до десет години), првенствено за капитални трошоци (згради, опрема, возила). Може да се искористат за финансирање на трговијата, иако не се сосема соодветни и препорачливи.	Сите големини	<ul style="list-style-type: none"> * Обезбедува среднорочни и долгорочни средства за основен капитал или за долгорочни проекти. * Многу заемодавци имаат специфични продукти за компании со одредена големина или за одредена индустрија. 	<ul style="list-style-type: none"> * Не се наменети за краткорочни потреби или за обртни средства. * Не се достапни за многу компании поради тоа што е потребно чисто досие за отплатени минати кредити, и потребно е да се исполнат барања за залог кои го надминуваат она што го поседува компанијата. * Понекогаш компаниите користат термински кредити за финансирање на краткорочни потреби за обртни средства или за трговија, и се притиснати од кредитот и не можат да добијат дополнително финансирање кое им е потребно за да забележат раст.

В. Избирање на вистинскиот производ за вашите потреби

Веројатно исто толку важно како добивање на финансии е пред се одредувањето на тоа кој производ најдобро им одговара на потребите на вашиот бизнис.

Одредете какво финансирање е најдобро за вас

Поради големиот број на достапни финансиски инструменти може да биде тешко да се определи кој производ е вистинскиот за вашите специфични потреби за финансирање, особено во поглед на економските и финансиски услови на вашиот бизнис. Колку е поуспешен вашиот бизнис (и колку повеќе од тоа може да се документира и потврди), толку е поголема веројатноста да имате пристап до широк спектар на финансиски производи и услуги.

Финансиските институции често користат голем број на различни зборови за опишување на слични, понекогаш и исти финансиски производи. Ова им помага на нив да се разликуваат од конкуренцијата, но не мора да значи дека ви помага и на Вас во подобро разбирање на производот и неговите рокови и услови. Бидете сигурни дека сте запознаени со сите рокови и услови на одреден производ пред да продолжите, поставувајте прашања кога нештата се нејасни и не се согласувајте со нешто што не го разбирате.

Вообичаените елементи на финансиските производи вклучуваат услови за рокот (времетраењето на заемот во месеци или години), каматните стапки, надоместоците (може да има голем број на видови на надоместоци), барања за залог, и целта или „намената на средствата“ (пр. за купување на автомобил или за обезбедување на обртен капитал за набавка на суровини). При споредувањето на производи и услуги од различни институции посветете им особено внимание на надоместоците, роковите и сите услови кои се вклучени во производот *написмено* и бидете сигурни дека разбирате колкав ќе биде износот на сите надоместоци. Дополнително, треба да знаете кои ќе бидат дополнителните трошоци ако доцните со враќањето. Надоместоците и другите трошоци можат да бидат значителни, а не секогаш јасни, поради што дефинитивно прочитајте го договорот за заемот внимателно неколку пати и разберете точно колкав ќе биде трошокот за финансирање.

Потврдете ја вашата вистинска каматна стапка

Секогаш обрнете внимание на тоа како ви се претставува каматната стапка и прашајте која е вашата стапка во поглед на Годишната процентуална стапка (Annual Percentage Rate (APR)) или „вкупната цена на кредитот кон потрошувачот изразена како годишен процент на износот на одобриениот кредит“ (од Википедиа). Поради тоа што каматните стапки можат да се котираат на различни начини, заемите кои делува како да имаат ниски каматни стапки всушност можат да имаат многу повисоки каматни стапки. Голем број на банки имаат калкулатори за заеми на нивните Интернет страници каде што можете „да ги проверите цифрите“ за заемот кој што сте заинтересирани да го добиете. Користете ги ваквите инструменти за подобро разбирање на ризиците и користа од различните производи – но не заборавајте да ги вклучите сите надоместоци.

Запомнете

- * Бидете сигурни дека Вашата каматна стапка е претставена преку APR
- * Бидете сигурни дека имате информации написмено за сите надоместоци и услови на заемот
- * Осигурајте се дека сте ги одредиле сите трошоци на финансирањето

**** Ако финансирањето и помогне на Вашата компанија да расте и да стане попрофитабилна, тогаш можеби е добро да се прифати истото, дури и ако каматните стапки и надоместоците делуваат како да се високи – најважното нешто е вашата компанија да биде успешна.***

Клучните прашања кои треба да ги поставите:

Во размислувањето за тоа каков производ(и) би бил соодветен за посебните потреби на Вашиот бизнис, поставете си ги следните пет прашања:

1. За што ми требаат парите?

Ова е најважното прашање во поглед на типот на финансирање кој би бил соодветен. Изборот на погрешен тип на финансии за Вашите потреби често може да има негативен ефект врз Вашиот бизнис. На пример, ако земете долгорочен заем и го врзете целиот Ваш залог за период од неколку години, кога всушност Ви требаат пари само за неколку месеци до година дена (на краток рок), ќе платите многу повеќе трошоци за камати што ќе го ограничи вашиот готовински проток и ќе го намали профитот на Вашиот бизнис. Дополнително, бидејќи целиот Ваш залог е врзан тоа ќе ја ограничи Вашата способност за добивање на повеќе финансии.

Дали Ви требаат пари за градење на нова фабрика или складиште? Дали Ви се потребни пари за завршување и транспорт на нарачка? Дали Ви е потребно нова опрема која можете или да ја купите или да ја изнајмите? Ако Ви се потребни пари поврзани со обртен капитал, на пример земјоделски материјали (семе, ѓубриво, пестициди итн.), суровини, амбалажа, полу-производи или компоненти, готови производи за препродажба итн., треба да размислувате за краткорочни производи кои се соодветни на деловниот циклус на особениот производ кој се произведува или снабдува (деловниот циклус е времето од кога ќе ја добиете нарачката до плаќањето од страна на Купувачот).

Се разбира, заемите за опрема, земјиште, објекти и други капитални инвестиции вообичаено бара подолгорочно финансирање, поради тоа што тие средства имаат подолг животен век на користење, и веројатно Ви е потребно повеќе време за плаќање на тие средства. Типот на финансирање треба да одговара на целта на парите – краткорочните производи треба да се употребуваат за краткорочни цели (и треба да бидат осигурени со краткорочен залог како налози за купување, долгувања, залиха итн.), а долгорочните производи треба да се користат за долгорочни цели (и да бидат осигурени со долгорочен залог како земјиште, објекти, трајна опрема итн.).

2. Колку пари/кредит ми требаат?

Често, ако прашате деловно лице колку пари им требаат и за кое време тие ќе ви кажат двапати повеќе пари од тоа што им треба и два до десет пати повеќе време од тоа што им треба. Со таквиот пристап може да завршите со погрешниот тип (услови, залог и трошоци) на финансии наместо со тоа што вистински Ви треба - или може воопшто и да не добиете финансии. Заемодавачите ќе извршат анализа на Вашите потреби и Вашата способност за безбедно враќање на заемот. Запомнете, позајмувањето пари чини пари. Иако земањето заеми често има смисла во помагањето на еден бизнис да се шири и да биде успешен, обидете се да избегнувате позајмување на повеќе пари од тоа што ви е потребно за подолг период од тој што ви е потребен.

Како што е забележано во делот на Често поставувани прашања, финансиските институции вообичаено не сакаат да дадат 100% од парите кои што можеби ви се потребни – тие очекуваат Вие и Вашиот бизнис да учествувате во ризикот и да обезбедите одредени пари. Барајте начини за намалување на износот на пари што го позајмувате. Ова ќе помогне во заштитата од изложување на ризик поради неплаќање на заеми и ќе Ве однесе кон значителен пораст на Вашиот бизнис. Неисполнувањето на обврските поврзани со финансиите кои што ги добивате може навистина да го отежни добивањето на идно финансирање – и дури може да Ве доведе до губење на бизнисот. Поради тоа обидете се да заземете внимателен, инкрементален пристап кон зголемувањето на износот на пари кој го позајмувате. Исто така, осигурете се дека парите кои што ги позајмувате се соодветни на вистинските потреби на Вашиот бизнис и Вашата способност за враќање на заемот.

3. За кој временски период ми се потребни парите?

Вообичаено глетка е едно МСП кое целиот свој залог (недвижен имот, залихи, побарувања, опрема итн.) го има заложено на заемодавач за револвинг кредитна линија која трае неколку години. Меѓутоа, можеби на нив им треба пристап до парите само во текот на неколку месеци секоја година. Имајќи го тоа на ум, нема смисла да се посвети целиот Ваш залог и да се плаќа камата 12, 24 или

повеќе месеци, ако всушност Ви требаат парите само за одреден дел од секоја година. Не сакате да платите повеќе камата и надоместоци од неопходното за исполнување на целта на финансирањето и не сакате да го врзете целиот ваш залог ако не морате. Ако вашиот залог веќе е врзан не можете да го искористите за добивање на дополнителни финансии кои можеби Ви се потребни за ширење на бизнисот.

Никој не го знае подобро Вашиот бизнис од Вас. Погледнете го Вашиот готовински проток, историски и проектиран, и одредете како можете да го намалите времетраењето на Вашите кредити. Заемодавачите всушност преферираат краткорочни кредити кои се исплаќаат и потоа се повторуваат, бидејќи тоа помага во намалувањето на изложеноста и ризикот и за заемодавачот и заемопримачот. Исто така, ако земате краткорочни кредити со помали износи, тоа може да ги намали барањата за залог и можете да изградите позитивно досие кај заемодавач покажувајќи дека сте добар, кредитоспособен клиент.

Се разбира, во некои ситуации едноставно не е возможно да се намали времетраењето на кредитот. Ако Ви е потребна фабрика или складиште, на пример, тогаш вообичаено морате да гледате на подолгорочната перспектива. Иако, реалноста е дека во кое било време, најголемиот дел од бизнисите бара финансирање за обртен капитал, кое е краткорочно. Бизнисите многу ретко бараат нови фабрики или складишта (на пример, ако тековно користите помалку од 70-80% од вашите постоечки производни капацитети, тогаш веројатно треба да добиете и пополните повеќе нарачки за да го искористите постоечкиот капацитет, наместо да градите или купувате дополнителен капацитет).

4. Дали овој предлог е привлечен за финансиска институција?

Откако сте одредиле колку финансии ви се потребни, за која цел, за кое времетраење, и како ќе го отплатите истото со каматата и надоместоците, следниот чекор е размислување дали финансискиот предлог е доволно атрактивен за една финансиска институција *како бизнис предлог*. Како што е опишано во овој Дел, од критична важност е во вашето барање за заем и дискусијата со можните заемодавачи јасно да го претставите вашиот деловен план, пазарното истражување кое го поддржува истиот и релевантните финансиски потреби и анализи. Мора брзо да објасните зошто Ви се потребни парите, каква корист ќе имаат истите за Вашиот бизнис (пр. зголемена продажба, зголемена профитабилност, итн.) и како ќе ги вратите парите. Ако првиот пат заемодавачите не се заинтересирани за тоа што го предлагате, бидете креативни во прилагодувањето на Вашиот предлог, залог, структура, рок итн. за да стане поинтересен за финансиските институции како добра деловна одлука. Исто така размислете да зборувате со Вашиот заемодавач околу нивните очекувања пред воопшто да го поднесете Вашето барање и искористете ја та дискусија да го прилагодите Вашиот предлог.

5. На кој начин ќе го отплатите и ќе го обезбедите заемот со средство за обезбедување?

Кога размислувате за тоа каков тип на финансии Ви се потребни, размислете какви инструменти можете да понудите како залог и како ќе го вратите заемот. Општо земено, најдобрата пракса на земањето заеми кажува дека типот на залогот треба да одговара на типот на заемот. Краткорочни заложни инструменти како налози за купување, сметки, побарувања, залиха итн., се соодветни за краткорочни заеми, додека долгорочните средства (земјиште, објекти, трајна опрема итн.) се соодветни за долгорочни заеми. Бидете свесни дека заемодавачите не секогаш ја следат оваа пракса!

Поради тоа што многу ретко се случува бизнисите да ги имаат истиот готовински тек секој месец, можеби ќе мора да го прашате заемодавачот дали може да биде креативен со циклусите на враќање на заемот. На пример, прашајте дали можете да ги зголемите плаќањата кога знаете дека ќе добиете повеќе пари од вашите побарувања и да ги намалите плаќањата за месеците во кои имате понизок готовински тек. Голем број на земјоделски бизниси имаат значителен готовински тек во доцните есенски и раните зимски месеци, но имаат малку готовина во зима и пролет.

Структурирањето на циклусите за плаќање кон вашиот готовински тек не е нешто што ќе го направи секоја финансиска институција, иако ова ќе го намали ризикот од неплаќање и ќе Ви го олесни враќањето на заемот без оптоварувања на месечниот готовински тек на Вашиот бизнис.

Вежба: ⁵	Каков тип на финансии Ви се потребни?
А. Потребни Ви се финансии за суровини и амбалажа за да завршите и испорачате нарачка додека да ве плати Купувачот за три месеци од сега?	1. Кредитирање за трговија
В. Сакате за изградите нова фабрика?	2. Краткорочен обртен капитал
С. Сакате да купете нова машина за конзервирање за да ја подобрите Вашата конкурентност со поголем квалитет и ефикасност?	3. Пречекорување на кредитот
Д. Ви треба заем за обезбедување на воздушен транспорт за испорака на средства во Германија	4. Заем за инвестирање или капитално инвестирање
Е. Не сте сигурни дали сметките ќе бидат балансирани на крајот на месецот поради задоцнето плаќање од двајца Ваши клиенти	5. Изнајмување или заем за опрема

Избор на вистинската финансиска институција

Секој заемодавач е различен и има различни приоритети и барања – мора да ја одберете финансиската институција која е соодветна за Вас, Вашиот бизнис и Вашите околности. Некои кредитни службеници се од голема помош и пријателски настроени додека со некои други е многу тешко да се соработува. Некои финансиски институции имаат кредитни линии од странски донатори кои особено се фокусираат на земјоделскиот бизнис и МСП. Ако не сте задоволни со тековниот заемодавач или само што сте започнале со потрагата по заемодавач, обидете се да идентификувате 2 – 3 финансиски институции за кои сметате дека одговараат на профилот на типови на производи и услуги кои Ви требаат и ги извршуваат деловните активности на начин кој ви одговара.

Исто така барајте финансиски институции кои можат да ви помогнат со повеќе од само еден производ. Иако вашата тековна потреба може да биде 6 месечен заем, дали може финансиската институција да обезбеди други услуги кои можат да го помогнат водењето и растот на Вашиот бизнис во иднината? Исто така и во нивен најдобар интерес е да ги добијат Вашите депозити, да обезбедат кредит за Вашиот автомобил итн. Колку повеќе соработувате со одредена институција толку ќе се чувствувате посигурни и ќе знаете повеќе за тоа како тие работа, а толку пофлексибилни ќе станат и тие со нивните услуги.

Скоро секогаш е полесно да се добие финансирање од банка ако таму исто така имате депозити и тие работат со вашите плаќања и трансфери. Тие можат да ги видат количествата на пари кои влегуваат во и излегуваат од Вашиот бизнис и можат да ги искористат тие информации за полесно анализирање на Вашата способност за враќање на заемот. Понатаму, ова ќе Ви помогне во градењето на лични контакти со лица во институцијата што може да биде од помош кога Ви е потребно финансирање набрзина или ако имате предизвици во Вашиот бизнис - какви што имаме сите понекогаш.

⁵ Одговори: А-2, В-4, С-5, Д-1, Е-3

Г. Како заемодавачите ги оценуваат барањата за кредити

Разберете го процесот

Финансиските институции употребуваат систематски пристап кон давањето заеми кој им овозможува анализа на сите потенцијални финансиски предлози на примарно објективна, квантитативна основа. Процесот започнува со првичниот контакт и процес на проверка за елиминација на компаниите или лицата кои не се привлечни за заемодавачот. Ако бизнис и неговите барања за финансирање ја поминат првата проверка следниот чекор вообичаено е кредитно барање. Повеќето институции употребуваат таканаречен *систем за оценување на кредити*, со кој потенцијалните клиенти добиваат поени/оценки за добар готовински тек, залог, досие на враќање на заеми, управно искуство, позиција на пазарот итн. Врз основа на оваа проценка општо се утврдува дали можете да добиете заем кај таа институција и кои ќе бидат роковите и условите, вклучувајќи ја и каматната стапка.

Ако финансиската институција одреди дека можете да бидете добар кандидат, вообичаено се назначува кредитен службеник кој ќе работи на Вашата апликација, за анализа на доставените информации и за проценка дали сте добар менаџер. Кредитниот службеник често ќе ги проверува референците и ќе се обиде да утврди дали залогот е всушност во Ваша сопственост или во сопственост на Вашиот бизнис, и дали е ослободен од други обврски или права на задржување (и сходно на тоа дали е достапен како залог за овој нов заем). Ако кредитниот службеник утврди дека предлогот за заем е кредитоспособен тогаш аземот се препорачува на Кредитниот комитет, кој одлучува дали ќе го одобри заемот или не и ги одредува конечните рокови и услови.

Ако Вашиот заем е одобрен ќе ги потпишете документите за потекло на заемот со кои се согласувате на одредени рокови и услови на заемот. Потоа заемот се исплаќа и се следи од кредитниот службеник или друг член на финансиската институција за осигурување на Вашето плаќање на главнината, каматата и надоместоците како што е договорено во договорот за заем.

Клучни прашања за размислување

Првото нешто што ќе го погледнат финансиските институции е дали сте позајмиле пари од нив или од некој друг претходно и дали сте ги вратиле согласно договорот за заем. Ова претставува голем дел од Вашата кредитна историја и кредитно досие. Ова е причината поради која што често е тешко да се добие првиот заем бидејќи може да Ви недостасува досие на земање и враќање заеми. Заемодавачите вообичаено ќе проверат со други финансиски институции и канцеларии за кредитни референци за да добијат дополнителни информации за Вашата кредитна историја или досие.

Градењето на позитивна кредитна историја со заемодавачите е клучно во растот на Вашиот бизнис поради тоа што пристапот кон можностите за финансирање навистина ќе Ви се зголеми ако покажете дека сте добар, сигурен заемопримач (т.е. ако ги враќате заемите целосно и навремено!). Не се плашете да бидете проактивни во контактирањето на Вашата финансиска институција ако имате проблеми во вршењето на исплатите за заемот. Иако реструктурирањето на заем вообичаено вклучува дополнителни надоместоци кои што треба да ги платите, реструктуриран и платен заем е подобар од неплатен. Во реалноста, заемодавачите не сакаат да се обидат и да го наплатат залогот од вас за исплата на заемот бидејќи тоа е еден скап процес кој одзема многу време и често банките не можат да си повратат 100% од трошоците. Тие повеќе преферираат да работат со Вас за да Ви помогнат во враќањето на заемот од готовинскиот тек на Вашиот бизнис или од Вашите лични ресурси отколку да ви го запленаат залогот или да ве доведат до стечај. Меѓутоа, истото бара искрен и проактивен однос кон заемодавачот од Вас.

Банките се следат од Народната банка за нивните лоши пласмани (Non-Performing Loans (NPL)), што се заеми за кои не се очекува дека ќе бидат вратени или за кои главнината и каматата не се платени повеќе од 90 дена. Понатаму, со зголемувањето на бројот на NPL на една банка, заемодавачот губи

пари. За голем број на кредитни службеници, имањето на екстремно низок NPL во нивното кредитно портфолио е знак дека добро си ја вршат работата и дека даваат заеми на добри бизниси. Тоа е една од клучните причини поради која што тие ќе сакаат да и препорачаат на својата институција да Ви даде заем само ако се уверени дека ќе го исплатите истиот во согласност со договорените рокови и услови.

Дали сте квалификувани?

Сите финансиски производи и услуги имаат одредени критериуми кои морате да ги исполните за да бидете квалификувани за разгледување. На пример, за едно МСП да добие заем често морате да имате меѓу 10 – 250 вработени (стандардната дефиниција за МСП на ЕУ), иако точните бројки можат во одредена мерка да се разликуваат од еден до друг заемодавач. Обрнете им особено внимание на критериумите во Дел I за секоја институција бидејќи е губење на време и ресурси (*истото се однесува и на институцијата!*) ако поднесете барање за заем за кој што однапред сте одредиле дека не сте квалификуван, а тоа може и да го наруши Вашиот кредибилитет кај заемодавачот. Заемодавачите секогаш сакаат да видат дека нивните потенцијални клиенти завршиле колку што е можно поголем дел од својата домашна задача.

Кои прашања ќе ги постави кредитниот службеник?

Типот на прашања и информации кои што ќе ги бара секоја финансиска институција се слични. Количеството на информации и залог или гаранции/хипотеки кој се бара може да биде поголем за поголеми заеми, ако немате историја на земање кредити или ако не сте ги исплатиле претходните кредити на време. Во понатамошниот текст ги резимиравме главните типови на прашања кои што ги поставуваат заемодавачите. Барањата за заеми на повеќето финансиски институции се достапни на нивните Интернет страници. Ако сте заинтересирани за добивање на финансии од банка, разгледајте го барањето за заем он-лајн и бидете сигурни дека можете да дадете издржани одговори на информациите кои тие ги бараат.

Д. Вообичаени прашања на барањата за кредит

- ◆ Колкав износ на пари ви треба и за што ќе ги употребите парите?
- ◆ Колкав е вкупниот трошок за стоката/услугите/опремата/објектот за кој што го барате заемот, и колкав дел од тој трошок ќе покриете Вие или Вашата компанија со сопствени средства?
- ◆ Како финансирањето ќе и користи на Вашата компанија и нејзината иднина?
- ◆ Која е позадината и историјатот на Вашата компанија, нејзиниот развој во изминатите три години, нејзините тековни главни дејности и нејзините главни партнери?
- ◆ Какви производи и/или услуги обезбедувате?
- ◆ Колкав процент од Вашиот произведен/трговски капацитет тековно е во употреба? Дали е тоа употреба во една, две или три смени?
- ◆ Кои се Вашите главни снабдувачи, какви услови за плаќање имате со нив и колку сте навремени во Вашите исплати кон нив?
- ◆ Како ги рекламирате, дистрибуирате и продавате Вашите производи?
- ◆ Кои се Вашите главни клиенти, каде се лоцирани, во колкав процент од продажбата има секој од нив удел, кои се нивните услови за плаќање, и колку се навремени тие во нивните исплати кон Вас?
- ◆ Опишете ја детално Вашата индустрија, Вашите пазарни сегменти и Вашиот пазарен удел.
- ◆ Која е вашата конкурентна предност(и) во оваа индустрија и Вашите специфични пазарни сегменти?
- ◆ Кои карактеристики го одредуваат успехот во Вашата индустрија?
- ◆ Кои се Вашите конкуренти? Која е природата на конкуренцијата во Вашата индустрија?
- ◆ Кој управува и е сопственик на Вашата компанија? Кое е нивното образование и вкупните години на релевантно работно искуство? Колку долго тие работеле во Вашата компанија?
- ◆ Какви средства можете да понудите како залог, според вид и вредност?
- ◆ Какви залихи имате тековно и која е нивната тековна вредност?
- ◆ Кои се износите и доспевањето на вашите долгувања и побарувања?
- ◆ Кои се Вашите тековни обврски?
- ◆ Дали имате врски со други финансиски институции? Ако да, која институција?
- ◆ Дали имате некои тековни неплатени заеми во други финансиски институции? Ако да, која институција?
- ◆ Дали имате некои други постоечки краткорочни и/или долгорочни обврски до датумот на ова барање?
- ◆ Дали има какви било правни акции тековно или во иднина против Вас, Вашата компанија, нејзиниот менаџмент или други сопственици (или други компании во кои што сте вклучени)?
- ◆ Дали Вашата компанија има некои обврски или одговорности кои не се пријавени во билансот на состојба или во барањето за заем?
- ◆ Кои се најзначајните ризици/прашања со кои ќе се соочи Вашата компанија во текот на времетраењето на заемот?
- ◆ Дали Вие или која било компанија во која сте биле вклучени декларирала стечај во последните 5 години?
- ◆ Дали сте вклучени во кои други деловни активности или партнерства различно од бизнисот кој поднесува барање за овој заем? Ако да, Ве молиме за подетално објаснување.

Ѓ. Важноста на готовинскиот тек

Финансиските институции го сметаат готовинскиот тек како главниот одлучувачки фактор за Вашата способност да вратите заем. Зошто? Поради тоа што всушност ги плаќате исплатите за главнина и камата од готовинскиот тек и ако немате доволно готовински тек по другите деловни трошоци не можете да го вратите заемот. Колку пара носи вашата компанија секој месец? Како се споредува тековниот раст со претходниот? Дали циклусите на готовински тек се слични од година во година врз основа на месечна поделба? Дали се зголемува или намалува достапната готовина? Зошто? Тоа се типовите на прашања за кои ќе размислуваат финансиските институции пред да размислат за давање на кредит на Вашиот бизнис.

Готовината е закон

Во давањето заеми, готовината е „Закон“. Како што често им се вели на новите кредитни службеници „готовината, а не залогот, ви ги враќа парите“. Како деловно лице веќе ја знаете основната структура на готовинскиот тек. Во основа, готовинскиот тек е разликата меѓу парите кои ги примате од продажба или друг приход минус парите кои ги плаќате за покривање на издатоци и трошоци. Идниот готовински тек може да се претпостави врз основа на односот меѓу *побарувањата (accounts receivable (A/R))* (пари кои ви ги должат клиентите на Вашата компанија) и *долгувањата (accounts payable (A/P))* (пари кои Вашата компанија ги должи на снабдувачи/продавачи). A/R и A/P вообичаено се структурирани кога исплатите доспеваат за плаќање во рок од 30 – 90 дена од продажбата на стоките или услугите и купувањето на материјалите и суровините. Парите кои веќе ги поседувате или ги имате платено треба веќе да бидат заведени во Вашите книги.

Во понатамошниот текст даваме еден пример на табела за Доспевање на побарувања (Accounts Receivable (A/R) Aging chart) од барањето за заем на Кримсон Девелопмент Фаундејшн. Можете да забележите како заемодавачите ги проверуваат овие прашања за подобро разбирање на фините детали на вашиот циклус на готовински тек. Ова доспевање на побарувањата му кажува на заемодавачот дали вашите клиенти плаќаат на време и колку сте добри во наплатата на парите кои ви ги долгуваат. Во случајот на долгувањата таа му кажува на заемодавачот колку добро ги исполнувате обврските кон Вашите снабдувачи. Вообичаено проверуваат дали имате доволно побарувања за комотно покривање на долгувањата, дури и ако некои клиенти не ви платат или не ви платат на време.

Доспевање на побарувања (пари кои ќе ги добивате со текот на времето од вашите клиенти)

A/R од (датум)	Услови за плаќање во денови	Износ (МКД)	% од вкупно A/R	Тековно – не-доспеано	0-30 дена над денот на доспевање	31-60 дена над денот на доспевање	61-90 дена над денот на доспевање	90 + дена над денот на доспевање
Име на клиентот								
Друго								
Вкупно			100%					

Дополнително, Вашето доспевање на побарувањата и долгувањата му помага на заемодавачот да одреди колку се диверзни Вашите клиенти и снабдувачи. Ако работите со само еден или двајца снабдувачи, финансиската институција може истото да го смета како ризично поради тоа што може да има негативно влијание врз Вашиот бизнис ако тие снабдувачи имаат проблеми или ги зголемат своите цени кон Вас. Слично на тоа, колкав процент од Вашите побарувања се концентрирани на само неколку клиенти? Ако чекате да Ве исплатат, на пример, само два клиента кои го сочинуваат најголемиот дел од Вашите побарувања, а исплатата од едниот или двајцата доцни, може да ви снеса готовина и да не можете да дадете плати или да ги покриете своите долгувања (да ги платите своите снабдувачи) или да ги исплатите вашите рати за заемот – што може да резултира во неуспех на Вашиот бизнис.

Разбирање на целосната слика

За проектирање на готовинскиот тек во текот на циклусот на заемот, заемодавачите сакаат да се осигураат дека имаат точна слика за циклусот на Вашиот готовински тек. Едноставно кажано, дали си ги плаќате обврските на време и дали Ве плаќаат клиентите на време? Единствените информации со кои они можат да работат се финансиските информации кои им ги доставувате за да ја покажете својата деловна и сметководствена историја, како и тековните неплатени долгувања и очекувани побарувања.

Осигурајте се дека информациите на Вашиот распоред за доспевање на побарувања и долгувања се ажурирани и очекувајте заемодавачите да ги проверат информациите кои ги доставувате, по пат на контактирање со Вашите деловни партнери (општо земено ќе бараат Ваше одобрение пред да контактираат било кого), како и со разгледување на потпишани договори со рокови за плаќање, фактури итн. Ако некоја исплата доцни, обезбедете информации зошто доцни и кога се очекува исплатата. Ако имате долгорочни деловни односи со Вашите снабдувачи и/или клиенти, објаснете ја ситуацијата. Ако исплатата доцни за осмата нарачка, но првите седум биле платени на време, финансиската институција тоа ќе го гледа различно отколку доцнење на првата исплата на нов купувач.

Квалитетот на побарувањата кои и се должат на Вашата компанија е важен сходно горната илустрација. Понекогаш, поради олеснувачки околности, плаќањата или договорите мора да се прилагодат и најголемиот дел од заемодавачите го разбираат тоа. Меѓутоа, колку повеќе можете да покажете силни, докажани односи со Вашите снабдувачи и купувачи, толку повеќе ќе бидат уверени Вашите заемодавачи во Вашите предвидени готовински текови. Колку повеќе од Вашите клиенти Ве плаќаат на време, толку поголем кредибилитет е содржан во идните готовински текови во текот на периодот на враќање на заемот.

Финално, во поглед на кредитните услови на Вашата компанија, заемодавачите ќе сакаат да знаат на кој начин им се наплатува на клиентите, дали постои повисока цена за клиентите на кои им треба повеќе време за плаќање и кои се казните кои се наметнуваат на исплатите кои доцнат. На крајот, кој во компанијата ја донесува одлуката за продажба на кредит и врз кои критериуми се заснова таа одлука? Сметајте го ова како можност да го демонстрирате Вашиот издржан деловен модел, кој треба да биде добро формулиран и адаптиран на потребите на пазарот, потребите на Вашите клиенти и потребите на готовинскиот тек и циклусите на Вашиот бизнис – вклучувајќи го и враќањето на Вашиот заем!

Е. Барања за документација

Заедно со прашањата кои ги дискутиравме претходно, сите финансиски институции ќе бараат збир на финансиски и правни документи за потврда на информациите кои што ќе ги доставите во првичната проценка. Како што беше претходно потенцирано, давањето на неточни, делумни или лажни информации е црвено светло за финансиските институции. Ова го наведува заемодавачот да си помисли „Што кријат тие?“ кога всушност би требало да се прашуваат „Како можеме да ја финансираме оваа компанија за да им помогнеме на менаџерите во порастот на нивниот бизнис за да стане подобар и поголем за нас за да заработиме повеќе пари?“ Запомнете, финансиските институции работат во бизнисот за да заработат пари – исто како и Вие. Тие мора да исплатат плати, да ги покријат своите трошоци, да ја исплатат каматата на депонентите, да ги исплатат дивидендите на акционерите, да ја исплатат каматата за средствата кои ги позајмуваат за понатаму да ви ги позајмат на вас и да ги заменат средствата кои ги изгубиле поради неплатени заеми.

Финансиските информации се клучен елемент во било кое барање за заем или инвестиција. Иако барањата можат да се разликуваат меѓу институциите, тука даваме листа на најчесто бараната документација од заемодавачите:

- ◆ Историски финансиски извештаи (изминатите 3 години) и проектираните финансиски извештаи (барем за идниот период за враќање на заемот. Финансиските извештаи вклучуваат биланс на состојба, биланс на успех и извештај за готовински тек
- ◆ Детални информации за побарувањата и долгувањата, вклучувајќи и доспевање од големите клиенти и снабдувачи.
- ◆ Целосна судска регистрација на компанијата која го покажува сопствеништвото и менаџментот.
- ◆ Судска потврда за непостоење на стечај или ликвидација.
- ◆ Потврда за даночна регистрација и даночен број
- ◆ Даночни извештаи
- ◆ Формулар за детали за сметките
- ◆ Потврда од Заводот за статистика за видот на одобрени дејности
- ◆ Бонитет на компанијата издаден од комерцијални банки на формулар PDP-2
- ◆ Дозволи за работа, трговија, увоз и извоз, според потребите
- ◆ Доказ за сопствеништво на заложните средства
- ◆ Доказ за сопствеништво или важечко изнајмување на канцеларии кои ги користи бизнисот

За заеми за обртен капитал за домашниот пазар исто така бидете подготвени да обезбедите (според потребата):

- ◆ Налози за купување од клиентите и/или Договори за купопродажба меѓу Клиентот и Снабдувачот (често за заеми за обртен капитал или трговско финансирање)
- ◆ Потврда за Налог за нарачка од снабдувачот (или под-налог сходно Договор за снабдување)
- ◆ Профактура од Снабдувачот
- ◆ Акредитив издаден од банка заемодавач во корист на Снабдувачот
- ◆ Налог за плаќање
- ◆ Друг предложен залог

За заеми за извоз, исто така бидете подготвени да обезбедите (според потребата):

- ◆ Комерцијална фактура од снабдувачот
- ◆ Отпремница
- ◆ Товарен лист (CMR, итн.)
- ◆ Потврда за потекло (EUR 1, итн.)
- ◆ Акредитив издаден од банката на клиентот во корист на Снабдувачот
- ◆ Сертификат за осигурување
- ◆ Налог за плаќање
- ◆ Кои било дополнителни документи одредени во акредитивот, договорот за снабдување и/или налогот за купување

Ж. Залог

Поради тоа што давањето заеми е ризично, финансиските институции сакаат да го заштитат својот капитал (всушност, како што напоменавме, дел од парите кои што тие ги даваат во заеми доаѓаат од *Вашите* депозити, и заради тоа сакате да ги штитат *Вашите* пари исто така). Иако добрите готовински текови и севкупните позитивни деловни карактеристики можат да ви помогнат во добивањето на мали, необезбедени заеми (овие се достапни во Македонија), ова често не е доволно за финансирање на потребите на најголемиот број на земјоделски бизниси во пораст, поради што заемодавачите често ќе бараат залог за обезбедување на заемот.

Ако не го исплатите заемот на време, тогаш залогот на заемодавачите им обезбедува средство за компензирање на потенцијалната загуба од заемот. Традиционално, давањето заеми во Македонија се осигурува со залог на недвижен имот. Со развојот на економијата и финансиските пазари се повеќе се користат други форми на залог. Општо земено, колку повеќе се смета одреден инструмент за залог како ризичен – што значи потешок за пласирање или понесоодветен за експедитивно конвертирање во готовина од страна на заемодавачот (како лични гаранции, жив инвентар или невообичаена опрема која не се користи од многу бизниси) толку построги услови и рокови ќе бара заемодавачот.

Како што беше потенцирано претходно, видовите на залог кои се користат за финансирање треба да одговараат на природата и времетраењето на трансакцијата: краткорочни средства за краткорочни заеми и долгорочни средства за долгорочни заеми. Ова е важно за Вас како бизнис во поглед на максимизирање на Вашите средства и најдобра употреба на ресурсите за зголемување на Вашата способност за добивање на целото финансирање и инвестиции кои Ви се потребни. Некои заемодавачи прифаќаат комбинација на различни заложни инструменти за еден заем. Истото е корисно кога недвижен имот или други основни средства не се достапни или во целост не ја покриваат бараната вредност. Прашајте ја Вашата финансиска институција за оваа можност.

Видови на залог

Во понатамошниот текст е дадена листа на најчестите типови на залог кои се користат во Македонија. Додека ја разгледувате оваа листа размислете кои од овие инструменти ги поседувате и можете да ги искористите за обезбедување на Вашето финансирање:

- ◆ Готовина (да, *готовински депозит може да се блокира и да се искористи како залог за заем – тоа може да Ви помогне во градење на првичното кредитно досие*)
- ◆ Недвижен имот (земјиште и објекти)
- ◆ Возила (автомобил, камион, брод, авион)
- ◆ Опрема (може да биде било што од канцелариска опрема до тешка машинерија)
- ◆ Мебел
- ◆ Залихи (може да бидат расипливи или трајни стоки)
- ◆ Накит, злато и други скапоцени метали и скапоцени камења
- ◆ Побарувања (кои треба да доспеат и важечки издадени фактури)
- ◆ Меници
- ◆ Суровини (особено важно за земјоделски бизниси за краткорочни заеми)
- ◆ Договори/нарачки на фирмата
- ◆ Лични гаранции
- ◆ Корпоративни гаранции
- ◆ Банкови гаранции
- ◆ Акредитиви

- ◆ Капитал (акции или сопственички интерес во Вашата компанија)
- ◆ Хартии од вредност: акции/обврзници/отворени инвестициски фондови

Што и да се согласите да понудите како залог, од Вас ќе се бара потпишување на правни документи со кои се согласувате финансиската институција да преземе сопствеништво врз тие средства ако не успеете да го вратите заемот. Бидете запознаени со законите кои пропишуваат како залог може законски да се прифати во Македонија - можете да ги добиете овие информации на Интернет страницата на Народна банка на Република Македонија (<http://www.nbrm.gov.mk>).

Стапка на обезбедување на долгот (колатерализација)

Стапка на обезбедување на долгот или стапка на покривање на долгот е еднаква на вкупната дисконтирана вредност на залогот поделена со вкупното барање за заем. На пример, заемодавач може да побара од Вас да обезбедите залог во висина од 140% од износот на заемот. Зошто е ова повисоко од 100%? Во основа за да му обезбеди на заемодавачот дополнителна заштита ако не го вратите заемот и тие мора да го запленаат и продадат средството за покривање на заемот. Ќе ги чини пари да го направат истото и можеби нема да можат да го продадат во разумен временски рок во целосен износ. Поради тоа, за да се осигураат, на нив им треба износ на залогот кој го надминува износот на заемот. Повисоки стапки на колатерализација вообичаено се бараат за заемите кои заемодавачите ги сметаат како поризични. Во Македонија, стапките на колатерализација значително опаднаа во последните пет години. Во текот на 2001 – 2002 година често се случуваше заемодавачите да бараат повеќе од 200% од износот на заемот во залог на цврсти средства (недвижен имот и трајна опрема лесна за продажба).

Ако сте добар и постојан позајмувач во една институција тоа може да помогне во намалувањето на заложниот товар врз Вас, и во поглед на стапката на колатерализација и во поглед на типовите на средства кои треба да ги ставите под залог. Бидете внимателни во изборот на залог кој го обезбедувате кога примате заем. Залог кој што е даден за заем и признаен во договор за заем е „врзан“ и не може да се искористи за други заеми или инвестиции. Иако ова може да не биде проблем ако е опрема која веќе ја користите, истото може да ја ограничи вашата способност за движење на средства како залихи и суровини.

3. Листа за проверка пред контактирање на финансиски институции

Подготвени сте за контактирање на финансиска институција?

Информациите на претходните страници би требало да ви ги дадат информациите кои што Ви се потребни за да станете поатрактивен клиент за финансиските институции. Во понатамошниот текст даваме листа за проверка на клучните работи кои треба да се запомнат кога ќе почнете со вашата потрага за финансии и инвестиции.

Листа за проверка

- Одредете колкави финансии Ви се потребни, за кое времетраење и за која цел
- Одредете го типот на финансии кои можат да одговараат на Вашите потреби
- Разгледајте различни можности за финансирање, т.е. барајте ја најдобрата понуда за Вашите потреби
- Обезбедете ги сите потребни информации во јасна и лесно читлива форма - целосни и точни
- Бидете професионални во Вашиот пристап кон можните извори на финансирање (не правете пресметки на салфетки)
- Направете го предложеното финансирање привлечно за работодавачите
- Имајте добри оценки на шесте К: капитал, колатерал (залог), кредибилитет, карактер, капацитет и кондиции (услови)
- Потцртајте ја Вашата положба на пазарот, конкурентните предности и цврстината како бизнис
- Јасно покажете ја вашата позиција на силен готовински тек
- Готовински тек, готовински тек, готовински тек (*да, толку многу е важно*)
- Покажете го, колку што е можно повеќе, диверзитетот и роковите за Вашите побарувања и долгувања
- Не земајте поголеми заеми отколку што Ви требаат или за подолг временски период отколку што Ви треба за одредената цел
- Бидете запознаени со Вашата конкуренција и како можете да бидете чекор пред нив
- Бидете запознаени со Вашите силни и слаби страни, можности и закани
- Покажете дека знаете каде одите (стратегија, цел, дури и можните ризици и како да ги намалите)
- Покажете како финансирањето ќе му помогне на Вашиот бизнис да *биде уште поуспешен*
- Бидете добар клиент, информирајте го Вашиот работодавач за кои било промени кои можат да влијаат врз враќањето
- Размислувајте за алтернативни извори на финансирање или реструктурирање на Вашето барање за финансирање ако тоа е потребно
- Вратете го Вашиот заем на време
- Изградете односи со клучните лица во финансиските институции

Запомнете: Оставете ја конкуренцијата да работи за Вас. Финансиските институции се натпреваруваат за Вашиот бизнис. Откријте начини за добивање на најдобрите рокови и услови за Вашите потреби.

S. Други финансиски производи

Двете главни форми на финансирање се долг и капитал. Финансирањето со долг е далеку поприсутно, а тоа е особено точно за земјоделството во Македонија. Најдостапните форми за финансирање по пат на долг се кредитни и рокови заеми. Меѓутоа, други форми на финансирање со долг и капитал стануваат сè подостапни за земјоделството и треба да размислите и за нив. Овие вклучуваат производи како изнајмување на опрема и капитални инвестиции од инвестициони фондови и мултилатерални институции.

Вреди да се спомене дека капиталното финансирање вообичаено има удел значително помал од 5% од вкупното финансирање достапно на пазарот. Предноста на капиталот е дека можете да ги користите парите за одреден временски период и вообичаено не мора да платите многу во поглед на враќање во тој рок на инвеститорот. Погolem капитал во Вашата компанија исто така често ќе Ви дозволи да добиете поголем долг. Поради тоа, капиталното финансирање може да биде корисно за Вашиот бизнис и да го олесни Вашиот развој. Меѓутоа, истовремено, капиталот е најризичната форма на инвестирање од инвеститорот. Нивното испитување ќе биде поопсежно, ќе очекуваат многу поголем приход од каматните стапки кои вообичаено се плаќаат за заеми и вообичаено ќе бараат одредено ниво на влијание или контрола врз компанијата. Запомнете, тие стануваат Ваш партнер во целосната смисла на зборот – тие ќе имаат делумно сопствеништво во Вашата компанија.

Во овој Прирачник се содржани информации за инвестиционите фондови во Македонија и други инвеститори надвор од Македонија кои би биле волни да инвестираат во вистинската компанија. Истиот не ги содржи сите можни извори на инвестиции поради тоа што таа листа би била предолга и не би била вистински релевантна за целта на Прирачникот.

Вашите деловни партнери, снабдувачи, клиенти, дури и конкуренти, се потенцијални инвеститори или партнери кои можат да Ви помогнат во добивање на финансии. Запомнете, Вашите снабдувачи и клиенти имаат голем интерес во Вашиот успех – Вашиот успех може да значи и нивен успех. Истите веќе Ве знаат што може да биде голема предност. Тие можеби ќе можат да Ви обезбедат финансирање со долгови (вообичаено краткорочно, но понекогаш на долг рок), можеби сакаат да станат сопственик ви бизнисот и да инвестираат во Вас со капитал (дефинитивно долгорочно) или можеби ќе има можност за заедничко работење, во кое, на пример, Вие го обезбедувате производството во работењето, а тие го обезбедуваат финансирањето и пазарниот пристап или материјалите и суровините по повластени цени. Ако сте трговец или дистрибутер можете да се вклучите во соработка со преработувач. Тоа можат да бидат интересни можности за Вашиот бизнис. Во понатамошниот текст разгледуваме некои алтернативни извори на финансирање кога традиционалните извори не се достапни или не се соодветни:

„Пари од Љубов“

Понатамошен извор на финансии, кој може или да биде во формата на долг или инвестиција во капитал е нешто кое често се нарекува „пари од љубов“. Изворот на овој тип на финансии понекогаш се нарекува „трите најблиски“ кои се „семејството, пријателите и будалите“ – поради тоа што овие луѓе Ве „сакаат“ веројатно е дека ќе Ви дадат пари, особено ако започнувате нов бизнис или ако бизнисот кој го водите најде на пречка и му е потребна мала помош повторно да застане на нозе. Иако претходната реченица треба да звучи смешно, исто така треба да ја пренесе и сериозната порака дека секогаш треба да гледате блиску до дома кога барате финансии за Вашиот бизнис. Сетете се, кој Ве знае подобро и Ви сака подобро од Вашите најблиски? Меѓутоа, исто така имајте на ум дека заедничкото работење со семејството и пријателите често може да предизвика конфликти и тензии кои што можат да се прелеат во Вашиот личен живот, и дека сакате домот и бизнисот да бидат одделни.

Инвеститори ангели

Инвеститорите ангели се вообичаено богати поединци или мали организации кои се специјализираат во инвестирање во малечки и релативно нови компании кои имаат многу голем потенцијал за брз раст и успех. Вообичаено ова е капитална инвестиција, но во некои случаи може да биде и долг или комбинација на долг и капитал. „Ангелите“ гледаат да инвестираат во раните фази на бизнисот, често кога другите не сакаат да инвестираат, да и помогнат на компанијата брзо да порасне и потоа да ја продадат својата инвестиција по многу поголема цена и профит за нив.

Тие се нарекуваат „Ангели“ поради добра причина – како што беше кажано, тие често ќе инвестираат во порани фази од другите и често ќе се впуштат во активности во кои други не би се впуштиле. Тие буквално долетуваат и го спасуваат денот. Ако Вашата компанија има потенцијал за неверојатно брз развој, а знаете или имате контакти со успешна, богата личност или деловно лице, може да биде од корист контактирање на тоа лице или барање на инвеститори Ангели на Интернет. Инвеститорите Ангели исто така често даваат деловни совети и ви помагаат со контакти на пазарот, снабдувачи или дополнителни извори на финансии. Меѓутоа, треба да имате на ум дека тие ќе бидат партнер во Вашиот бизнис и ќе очекуваат многу повеќе од просечни резултати.

Заеднички потфати (вложувања)

Заедничките потфати и стратешките алијанси се често користени форми за соработка за бизнисите во светот. Во основа, заедничкиот потфат е договор меѓу две или повеќе лица или бизниси за вклучување во еден проект или потфат. Ако соодветно се употребат, тие можат да им помогнат на бизнисите да го зголемат својот обем, да станат поконкурентни, да имаат пристап до зголемено финансирање, како и да добијат нови пазарни можности. Тие можат да и помогнат на една компанија да ја зголеми видливоста на производите, да го намали ризикот, да добие финансии, да комбинира комплементарни знаења и технологија и да ја подобри трошочната ефикасност по пат на партнерство. Поради ограничениот капитал и долгорочното долгово финансирање достапно во Македонија, како и уникатните македонски деловни предизвици, користењето на заеднички потфати и стратешки алијанси нуди потенцијална алтернатива македонските бизниси да генерираат зголемена конкурентност и развој.

Други видови на финансиски инструменти

Во понатамошниот текст е даден краток вовед во некои дополнителни финансиски инструменти, со кои можеби сте веќе запознаени, кои се достапни во Македонија. Видете ги деловите *Други финансиски институции* и *Компании за лизинг* од Дел I за повеќе информации за овие производи.

- ◆ Лизинг
- ◆ Финансирање со налози за купување

Што е лизинг?

Лизинг е договор меѓу заемопримач (закупец, концесионер), заемодавач (давател на закуп) и снабдувач на опрема (снабдувач) кој му овозможува на закупецот да набави потребна опрема. Давателот на закуп ја купува и е сопственик на опремата, а на закупецот му дозволува да ја користи опремата во текот на времетраењето на договорот. Двете најчести форми на лизинг се оперативен лизинг и финансиски лизинг (видете го текстот во квадратот)

Зошто лизинг?

Во САД, повеќе од \$200 милијарди во опрема се изнајмуваат годишно. Истото е атрактивно поради тоа што претприемачите можат да почнат со користење на опремата пред всушност да ја имаат во сопственост, што може да им помогне да ја унапредат својата опрема или да додадат дополнителна опрема. До крајот на лизингот, опремата е во сопственост на финансиската институција и служи како основен залог за лизингот, па според тоа заемопримачот не мора да обезбеди дополнителен залог. Документацијата е релативно едноставна и кредитните одлуки се засновани повеќе на готовинскиот тек кој ќе се генерира од опремата, а помалку на минатите финансиски извештаи на заемопримачот. Во текот на времетраењето на лизингот, бизнисот добива дополнителни приходи од изнајмената опрема, што понатаму ја зајакнува нивната профитабилност. Лизингот им овозможува

на заемопримачите да стигнат до нови клиенти и пазари. Истовремено, им овозможува на бизнисите да ги употребуваат своите постоечки финансиски ресурси за обртен капитал наместо да им бидат врзани во опрема. Лизингот е докажан ефективен инструмент кој им помага на компаниите да го зголемат своето производство, да ја подобрат својата конкурентност и да развијат нови производи и пазари.

Две вообичаени форми на лизинг

- Оперативен лизинг: Лизинг структуриран како договор за употреба на опрема. На крајот на периодот на лизинг изнајмувачот има право да ја купи опремата за преостанатата вредност или да ја врати опремата. Месечните исплати се пониски отколку во случајот на финансиски лизинг, но постои преостаната исплата која треба да се плати за добивање на сопствеништво.
- Финансиски лизинг: Лизинг структуриран како заем за купување на опрема. На крајот на лизингот опремата се плаќа во целост и сопствеништвото се префрла на изнајмувачот. Месечните исплати се повисоки но нема преостаната исплата за добивање на сопствеништво.

Што е финансирање со налози за купување?

Финансирање со налози за купување е производ за позајмување кој им овозможува на компаниите да исполнат нарачки за купување или договори за купопродажба. Кога компанија ќе добие нарачка за нејзините производи, заемодавачот и авансира на компанијата доволно средства да купи материјали, производи и амбалажа за нарачката и да ја транспортира истата до купувачот. Кога купувачот ќе плати за нарачката, на финансиската институција и се плаќа авансираниот износ со додадена камата и надоместоци. Налогот за купување или договорот за купопродажбата служат како дел од залогот за заемот, со што се намалува потребата бизнисот да стави под залог недвижен имот или други основни средства кои често или ги нема или се веќе дадени под залог.

На кој начин ваквото финансирање им помага на компаниите и финансиските институции?

Финансирањето со налози за купување е атрактивно поради неколку причини: им помага на бизнисите брзо да се развиваат, носи помали барања за залог, краток рок на отплата и промовира кредитна дисциплина, а докажаниот историјат на плаќање ги прави бизнисите попривлечни за банките и монетарните финансиски институции. Истото им овозможува на бизнисите да исполнат поголеми и почести нарачки за брз пораст на продажбата, профитот, извозот и вработувањето. За финансиските институции, финансирањето со налози за купување им дозволува понуда на постоечките и новите клиенти на пошироко портфолио на кредитни производи и овозможува поголема флексибилност, понизок севкупен ризик, зголемен профит и способноста за вкрстена продажба на други банкарски производи и услуги.

И. Финансирање од снабдувачите

За земјоделскиот бизнис, *кредитирање/финансирање од снабдувачите* или тоа што понекогаш се нарекува *трговски кредит* или *директно финансирање во синџирот на вредност* може да биде важен извор на кредит. Во основа, тоа е договор меѓу Вас и Вашиот снабдувач да купите стоки или услуги на кредит. Тоа е начин да добиете влезни ресурси, материјали, амбалажа итн., од Вашиот снабдувач, но да ги платите во текот на подолг временски период. Со други зборови ги добивате Вашите финансии од Вашиот снабдувач. Како што одат рекламите на телевизија „купи сега, плати потоа“. Ова вообичаено се користи во Македонија во секторот на земјоделството, но и во другите индустрии, како градежништво и материјали за градежништво. Финансирањето на снабдувачите е особено важно за мали компании или за тие кои не се во можност да добијат финансирање од формалните финансиски институции. Тоа може да ви помогне во градењето на кредитно досие и многу е важно да им платите на Вашите снабдувачи сходно условите и роковите на Вашиот договор.

Исплаќањето на Вашите снабдувачи може да биде во готово или понекогаш во натура со Вашите готови производи.

Што треба да знаете

За одредени бизниси и одредени ситуации, финансирањето од снабдувачите може да биде привлечен извор на материјали или кредит. За бизниси кои работеле неколку години со одреден снабдувач тоа може да делува побрзо и полесно отколку добивање кредит од банка.

Има некои елементи кои треба да се земат предвид при разгледувањето на финансирање од снабдувачи. Финансирањето од снабдувачи е привлечно за снабдувачот бидејќи тоа ја зголемува неговата контрола врз Вашето деловно работење и ја зголемува Вашата обврска кон тој снабдувач. Тоа може да Ве обврзе да ги купувате нивните производи, како семе, опрема итн., и исто така може да ги ограничи Вашите можности за продажба откако сте го ожнеале или преработиле Вашиот производ. Поради тоа што можеби ќе бидете пообврзан кон тој снабдувач, тоа може да доведе до тоа снабдувачот да биде во позиција да Ви наплаќа повисоки цени од тоа што би го платиле ако би барале други снабдувачи.

Финансирањето од снабдувачите често може да биде ограничено во поглед на износот на достапни ресурси. Иако може да помогне на краток рок, финансиските институции со поголеми ресурси и репертоар на производи и услуги често се поатрактивни на долгорочен план, или дефинитивно во тандем со финансирањето од снабдувачите. Снабдувачите не се официјални извори на кредит така што извршување на трансакција со снабдувачот не е исто како враќање на заем на финансиска институција. Со други зборови, тоа не Ви дава толку многу помош како банкарски заем во поглед на градење на добра кредитна историја и досие со финансиските институции.

Бидете запознаени со Вашите опции

Ако соработувате со редовен снабдувач, ова можеби е тема која веќе сте ја дискутирале. Ако не, разгледајте ги Вашите можности и видете какви рокови и услови може еден снабдувач да Ви понуди и како тие изгледаат споредени со финансиските институции. Финансирањето од снабдувачи не нешто што секогаш се рекламира, но сепак може да биде достапно. Колку повеќе информации имате во поглед на изворите на финансирање како трговскиот кредит, толку ќе бидете во подобра состојба за донесување на паметни одлуки во поглед на финансирањето.

Ј. Кога ви е потребен бизнис план

Само фактите

Секогаш е добра идеја да се има бизнис план, и за водењето на Вашиот бизнис и за добивање на финансии. Но Вашиот бизнис не треба да се заснова на „желби“ – треба да се заснова на фактички историски информации и проекции кои се засновани во реалниот конкурентен свет. Клучната точка тука е дека информациите во бизнис планот треба да се точни, обмислени, реалистични и засновани врз реални околности и податоци. Исто така, проекциите треба да се засноваат на извршени истражувања со клиентите, наоди за Вашата конкуренција и анализи на тоа што навистина му треба и го сака пазарот. Проектиите треба да се засноваат на солидно истражување и добра анализа. Финансиските институции го засноваат својот процес на донесување одлуки на „реални“ информации, т.е. на минатите, тековните и идните информации кои им овозможуваат детален преглед за Вашиот бизнис, неговите силни и слаби страни, закани и можности за иднината.

Деловното планирање, се разбира, е основен дел на стратегијата и планираниот развој на Вашата компанија. Заемодавачите често бараат бизнис план за да бидат сигурни дека го имате и дека размислувате за такви прашања како проектиран развој за една, три и пет години однапред. Исто така, за нив тоа претставува инструмент за анализирање на тоа колку е организиран и сериозен Вашиот бизнис. Бизнис плановите додаваат најмногу вредност кога компаниите сакаат да направат некоја голема промена, како додавање на нова линија на производи или услуги или откупување на некој конкурент. Во тие случаи, бизнис плановите можат да дадат добра индикација за тоа какво ќе има таквата промена влијание врз Вашата компанија и да Ви помогнат во градење на Вашата стратегија за намалување на ризиците и користење на можностите.

Изготвување на бизнис план

Иако истото не е темата на овој Прирачник, на следната страница се дадени некои Интернет страници на англиски и македонски јазик кои можат да Ви бидат од помош во изготвувањето на деловен план. Често, ако барате инвестиции во Вашата компанија, добра идеја е да го структурирате Вашиот бизнис план околу клучните прашања кон кои е насочено финансирањето кое го барате. На пример, ако идентификувате инвестициски фонд кој сака да инвестира капитал во извозни компании кои се МСП, потенцирајте како тој нов капитал ќе Ви помогне во зголемувањето на извозот. Која и да е Вашата структура, запомнете дека треба да ја направите атрактивна, точна и заснована врз разумни проекции и пазарни можности.

Размислете за професионална помош

Понекогаш користење на надворешни експерти да ви помогнат со Вашиот бизнис план или стратегија за раст може да биде добра идеја. Не само што ќе добиете пристап до знаењето на некој кој има направено голем број на бизнис планови и е запознаен со вообичаените грешки, туку овој пристап исто така ќе ви помогне во зголемувањето на кредибилитетот пред потенцијалните финансиери, и веројатно ќе го направи крајниот производ попрофесионален и поатрактивен.

Постојат фирми за консалтинг во Македонија кои се специјализирани за деловно планирање. Исто така, има владини и донаторски програми кои се направени за да им помогнат на земјоделските бизниси и МСП во оваа област. Ако сте презафатени или сакате да добиете надворешна перспектива во развивањето на деловен план за Вашата компанија, ова е еден пристап кој би можеле да го земете предвид.

Интернет страници кои можат да Ви помогнат во изготвувањето на бизнис план

На македонски јазик (содржи линкови за Општи деловни информации)

Интернет страна	Содржина
http://www.apprm.gov.mk/MSP1.asp?id=4	Информации за изготвување на бизнис план
http://www.seebiz.net.mk/?ItemID=C696EF1A9BEF18478EA27E0DA5EE87B8	Информации за клучни прашања за Вашиот бизнис како сметководство, пристап до финансии, организирање на Вашиот бизнис итн.
http://www.economy.gov.mk/default-en.asp	Ажурирани информации за економските активности во земјата
http://www.finance.gov.mk/gb/index.html	Ажурирани информации за домашните и меѓународните активности на министерството
http://www.stat.gov.mk	Статистички информации за Македонија
http://www.sec.gov.mk	Комисија за берза и хартии од вредност
http://www.ujp.gov.mk	Управа за јавни приходи – информации за македонскиот фискален систем
http://www.nbrm.gov.mk	Народна банка на Република Македонија – информации за монетарната политика

На англиски јазик

Интернет страна	Содржина
http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/index.html	Сите информации кои што Ви се потребни за бизнис планови
http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/plan/writeabusinessplan/index.html	Како да напишете бизнис план
http://www.myownbusiness.org/s2/	Како да напишете бизнис план
http://www.bplans.com/dp/	Како да напишете бизнис план
http://www.entrepreneur.com/businessplan/	Примери на бизнис планови
http://www.microsoft.com/smallbusiness/resources/startups/business_plans_entities/how_to_write_a_business_plan.mspx	Како да напишете бизнис план од Микрософт!
http://www.soyouwanna.com/site/syws/bizplan/bizplan.html	Основи на изготвување на бизнис план

Додаток А: Речник

Употребно со дозвола од EnviroTech Financial: <http://www.etfinancial.com/financialterms.htm>

Сметки на обврски	Износи кои ги должи бизнисот за купувања извршени на кредит. Овие износи се плаќаат од бизнисот по одреден временски застој кој се мери во Денови на неплатени обврски (Days Payable Outstanding (DPO))
Сметки на побарувања	Износи кои треба да се исплатат на бизнисите од клиентите за стоки или услуги купени на кредит. Бизнисот не ја добива исплатата за овие износи веднаш, и временскиот застој пред исплатата се мери во Денови на неплатени побарувања (Days Sales Outstanding (DSO)).
Нараснати трошоци	Трошоци кои ги направил бизнисот за кои нема добиено, или нема да добие, фактура и кои сè уште не се платени.
Акумулирана амортизација	Вкупниот износ на трошоци за амортизација пресметани до тековниот датум за основните средства на компанијата. На билансот на состојба, оваа вредност се одзема од бруто вредноста на имот, постројки и опрема за добивање на нето вредност.
Acid Test коефициент	Види коефициент на ликвидност (<i>quick ratio</i>).
Трошоци за набавка	Реално платениот износ за купување на одредено средство. Ова ги вклучува сите трошоци поврзани со купувањето, како монтирање, транспорт и данок на продажба.
Извештаи за реалноста	Финансиски извештаи кои го опишуваат реалното работење на претпријатието. Извештаите за реалноста често се однесуваат на „историскиот“ период пред започнувањето на прогнозираниот период (<i>forecast period</i>), но со текот на времето, дополнително внесените Извештаи ќе се преклопат со пресметковниот период.
Дополнителен уплатен капитал	Износот платен од инвеститорите за акции над нејзината номинална вредност (<i>par value</i>). Види уплатен капитал (<i>contributed capital</i>).
Приход по оданочување	Друг израз за нето приход (<i>net income</i>).
Амортизација на нематеријални средства	Признавањето на дел на трошокот на нематеријално средство како трошок за секоја година од животниот век на користење на тоа средство. Ставките кои што се амортизираат вклучуваат гудвил (<i>goodwill</i>), трошоци за започнување на работењето и купени патенти.
Средство	Сè што има идна економска вредност. Покрај готовината и опремата средствата можат да вклучат нематеријални средства (<i>intangibles</i>) како гудвил (<i>goodwill</i>).
Просечен годишен повраток	Очекуваниот годишен повраток од инвестиција, вклучувајќи камата и дивиденди, изразен во проценти.
Просечен трошок	Метод за вреднување на залихи со кој вкупниот трошок на сите купени или произведени единици се дели со бројот на единиците.
Трошоци за неплатени долгови	Загуби од ненаплатливи побарувања.
Биланс на состојба	Финансиски извештај кој дава листа на сите средства, обврски и капитал на една компанија во одреден момент.
Придонеси	Вкупниот износ на посредна компензација која претпријатието ја обезбедува за вработените за секоја пресметковна година. Придонесите се или задолжителни, како даноци на плата и компензации за вработените; или изборни, како здравствено осигурување, животно осигурување и пензиско осигурување (401 (K) плановите).
Сметководствена вредност	Вредноста на средство за сметководствени цели. За средства за кои се пресметува амортизација или резерви, ова често се изразува како нето сметководствена вредност. Сметководствената вредност на една компанија е износот на средствата над обврските, што е еднакво на вкупниот капитал на сопственикот.
Анализа на рентабилност	Инструмент за анализа кој моделира како се менуваат приходот, трошоците и профитот со промените на продажниот обем. Анализата на рентабилност го проценува продажниот обем кој е потребен за покривање на фиксните и променливите трошоци.
Точка на рентабилност	Нивото на продажба на кое приходите се еднакви со трошоците (постојани и променливи)
Буџетирање	Процесот на одредување и евидентирање на очекуваните финансиски резултати на иден период, општо за наредната фискална година. Во некои организации буџетирањето е ограничено на финансиските ставки кои се покажуваат на билансот на успех, додека во други процесот на буџетирање ги произведува трите главни извештаи: Биланс на успех, Биланс на состојба и Извештај за готовински ток (<i>Income Statement, Balance Sheet, Cash Flow Statement</i>). По отпочнувањето на временскиот период, процесот на буџетирање често вклучува следење на реални финансиски износи во споредба со предвидувањата. Има значително преклопување на активностите во буџетирањето и прогнозирање (<i>forecasting</i>). Буџетирањето вообичаено вклучува подетална сметковна структура и попрецизна временска скала од прогнозирањето, кое вообичаено се однесува на три до седум години на предвидувања на повисоко ниво.

Агробизнис Финансиски прирачник

Лизинг на капитал	Долгорочен лизинг на имот, фабрика или опрема со кој изнајмувачот во основа се стекнува со сите ризици и корист поврзани со сопствеништвото врз субјектот на изнајмување. Поради тоа што истото многу повеќе наликува на финансирање на купувањето средства, капиталниот лизинг се смета како долгорочен долг наместо како изнајмување.
Готовина и еквиваленти	Готовина и инвестиции со многу голема ликвидност и сигурност, како парични пазарни фондови и благајнички записи. Види минимално готовинско салдо (<i>minimum cash balance</i>).
Извештај за готовински ток	Финансиски извештај кој го изразува работењето на компанијата во поглед на генерирана и искористена готовина.
Контен план	Во сметководствен систем, листата на сметки на кои се вршат трансакции.
Заеднички изразен (Common-Sized)	Термин кој се користи во финансиските извештаи во кој сите ставки се изразени како проценти на друга ставка во извештајот. На пример, заеднички изразен биланс на состојба може да ги прикажува сите вредности како процент на вкупните средства.
Еквиваленти на обични акции	Конвертибилни приоритетни акции плус конвертибилни обврзници, акциски компензации и гаранции.
Контра сметки	Сметки, како акумулираната амортизација (<i>Accumulated Depreciation</i>), кои изедначуваат поврзана сметка, вообичаено средство. Контра сметката се одзема од поврзаната сметка за да се добие нето книговодствената вредност.
Уплатен капитал	Вкупниот износ платен на претпријатие за неговите обични и приоритетни акции.
Маржа на придонес	Разликата меѓу приходот и поврзаните променливи трошоци. Ова е важен концепт во анализата на рентабилност (<i>breakeven analysis</i>).
Трошок	Друг израз за издаток (<i>expenditure</i>). Види исто расходи (<i>expenses</i>).
Цена на продадени стоки	Друг израз за цена на продажба (<i>cost of sales</i>).
Трошоци за продажба услуги (Cost of Sales/ Services (COS))	Сите трошоци поврзани со стоките или услугите продадени во одреден сметководствен период, вклучувајќи материјали, работна сила и режиски трошоци.
Спогодби	Збир на услови договорени во формален договор за долг, дизајнирани за да ги заштитат интересите на заемодавачот. Спогодбите можат да вклучуваат рестрикции на односот долг/капитал, обртниот капитал или исплатите на дивиденди. Види исто управни цели (<i>management goals</i>).
Тековни средства	Средства кои можат да се конвертираат во готовина во рок од една година на нормално работење на бизнисот. Ова вообичаено вклучува готовина, побарувања, залиха и претходно платени трошоци. Види исто не-тековни средства (<i>non-current assets</i>).
Тековни обврски	Обврски кои ќе доспеат во рок од една година од тековниот датум. Овие вообичаено вклучуваат обврски, нараснати трошоци и делот од долгорочните обврски кои треба да доспеат во рок од година дена. Види исто не-тековни обврски (<i>non-current liabilities</i>).
Тековен коефициент	Тековни средства (<i>Current assets</i>) поделени со тековни обврски (<i>current liabilities</i>). Овој коефициент е мерка за способноста на компанијата навремено да ги исполни своите финансиски обврски.
Денови на неплатени обврски (DPO)	Просечен број на денови кои му се потребни на претпријатие да ги плати своите обврски (<i>accounts payable</i>).
Денови на неплатени побарувања (DSO)	Просечен број на денови кои му се потребни на претпријатие да ги наплати своите побарувања (<i>accounts receivable</i>).
Долг	Форма на обврска која претставува пари позајмени од банки или други институции.
Коефициент на задолженост	Коефициентот на вкупниот долг и капиталот на сопственикот, кој се користи како мерка за левериџот и способноста за плаќање на обврските.
Коефициент на материјална задолженост	Коефициентот на вкупниот долг и материјалниот капитал (<i>tangible equity</i>), кој се користи за мерење на левериџот (<i>leverage</i>) и ликвидноста (<i>solvency</i>). Вообичаените вредности за овој коефициент се разликуваат од една до друга индустрија. Понишки вредности на овој коефициент претставуваат подобри финансиски услови.
Примени авансни исплати	Обврска која се јавува кога клиент плаќа стоки или услуги пред извршувањето на испораката; на пример авансно наплатен едногодишен договор за услуги. Според пресметковното сметководство, приходот се евидентира кога е извршена обврската, а некога парите се платени или примени.
Одделение	Орган дефиниран за извештајни цели.
Амортизација	Признавањето на дел на трошокот на нематеријално средство како трошок за секоја година од животниот век на користење на тоа средство. Има неколку прифатливи методи за пресметување на овој трошок, вклучувајќи рамномерна амортизација и различни забрзани методи. Види исто двојно забрзана амортизација, метод на права линија и збир на цифрите на годините (<i>double-declining balance, straight-line method, sum of the years' digits</i>).
Променливи трошоци	Трошоци, за труд, режиски и за материјали, кои директно пропорционално варираат сходно произведените единици или извршените услуги.
Непосредна работа	Исплатени плати за активности кои се директно поврзани со производството на продадени единици или извршени услуги. Во ова не се вклучени управните и административните плати, кои се третираат како оперативни трошоци или режиски трошоци. Исто така се нарекува и, едноставно, работа.

Агробизнис Финансиски прирачник

Двојно забрзана амортизација (DDB)	Метод за евидентирање на забрзана амортизација. Исто така се нарекува метода на опаѓачки биланс за 200 проценти, овој систем применува двапати поголема стапка на годишна рамномерна амортизација на неамортизираниот дел од трошокот за средството кој може да се амортизира за секоја година од корисниот животен век на средството. На пример, ако средството има вредност која може да се амортизира од \$1.000.000 и корисен животен век од пет години, методот на двојно забрзана амортизација ќе забележи \$400.000 амортизација првата година, \$240.000 втората година, \$131.429 третата година, \$114.286 четвртата година и \$114.285 петтата година. Види исто метод на права линија и збир на цифрите на годините (<i>straight-line method, sum of the years' digits</i>).
DPO	Види денови на неплатени обврски (<i>days payable outstanding</i>).
DSO	Види денови на неплатени побарувања (<i>days sales outstanding</i>).
Приход пред камата и оданочување (EBIT)	Нето приход пред трошоци за данок на приход и камата. Ова е популарна мерка за споредување на моќта за правење приход на компаниите, поради тоа што го елиминира ефектот на структурата на капиталот и ефективните даночни стапки, два не-оперативни фактори.
Нето заработка по акција (EPS)	Нето приход (<i>Net income</i>) поделен со бројот на издадени обични акции и нивни еквиваленти.
EBIT	Види приход пред камата и оданочување (<i>earnings before interest and taxes</i>).
EBIT/DA	Види приход пред камата, оданочување, амортизација и амортизација на нематеријални средства (<i>earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization</i>).
Економски индикатори	Технички мерки кои ги користат аналитичарите во предвидувањето на настани во економските системи; на пример: Бруто домашен производ и Индекс на цени во малопродажбата.
Економски профит	Општ термин за различни технички мерки на профит во кој се прават измени во споредба со традиционалната сметководствена дефиниција на нето приход. Таквите измени вообичаено се прават за подобра проценка на идната вредност на еден бизнис.
Капитал	Исто така познато како нето вредност или сопственички капитал. Капиталот е нето вредноста на вкупните средства на една компанија намалена за вкупните обврски.
Издатоци	Сите купувања извршени од претпријатие, во готово или на кредит; не се еквивалентни со расходите (<i>expenses</i>). Исто така познати како трошок.
Расходи	Ресурси кои што се користат за финансирање на тековното работење на претпријатие за одреден временски период; не е еквивалентно на издатоци (<i>expenditures</i>) или трошоци.
FIFO	Види <i>first in, first out</i> (прво внатре, прво надвор).
Готови производи	Залиха подготвена за продажба.
First In, First Out (FIFO) (прво внатре, прво надвор)	Метод за вреднување на залихи со кој стоките кои се први купени или произведени се сметаат како први продадени. Во периоди на инфлација, FIFO методот покажува зголемен профит во споредба со методата на последно внатре, прво надвор (<i>LIFO</i>).
Фискална година	12 месечниот период, кој не мора да се поклопува со календарската година, кој е одбран да претставува една година за поднесување на надворешни финансиски извештаи и оданочување
Крај на фискалната година	Последниот месец од фискалната година на една компанија.
Основни средства	Друг термин за имот, фабрика и опрема (<i>Property, Plant and Equipment</i>). Види исто амортизација (<i>depreciation</i>).
Коефициент на основни средства наспроти материјален капитал	Односот на нето сметководствената вредност за имот, фабрики и опрема (<i>Property, Plant and Equipment</i>) кон материјалниот капитал (<i>tangible equity</i>), кој се користи како вид на коефициент на ефикасност. Вообичаените вредности за овој коефициент се разликуваат од една до друга индустрија. Повисоките вредности претставуваат компанија со повеќе капитални барања, што може да биде добро или лошо во зависност од индустријата и колку добро се користат средствата за генерирање на приходи.
Фиксни трошоци	Расходи за кое се претпоставува дека не се менуваат со обемот на продажба во очекуваните обеми на продажба, како закупнина и административни трошоци. Ова е важен концепт во анализата на рентабилност (<i>breakeven analysis</i>) и во разликувањето на бруто маржата (<i>gross margin</i>) и маржата на придонес (<i>contribution margin</i>). Види исто променливи трошоци (<i>variable costs</i>).
Период за прогноза	Временски период за кој се моделира деловен модел. Во зависност од почетниот месец на прогнозата, првата година на периодот за прогноза може да не биде целосна година за прогноза. Види исто година за прогнозирана година (<i>Forecast Year</i>).
Датум на започнување на прогнозата	Месеот и годината во кои започнува периодот на прогноза. Види исто прогнозирана година (<i>Forecast Year</i>).
Прогнозирана година	Повеќето одлучуваат прогнозираната година да се совпаѓа или со календарската година од јануари-декември или со фискалната година на бизнисот, но ова не е задолжително. Во зависност од почетниот месец на прогнозата, првата година на периодот за прогноза може да не покрива 12 месеци. Во тој случај, претпоставените вредности внесени за првата прогнозирана година треба да го претставуваат соодветниот дел од вкупните вредности за 12 месеци.

Агробизнис Финансиски прирачник

Прогнозирање	Финансиското прогнозирање е процесот на проценка на идните финансиски перформанси. Проектираните финансиски перформанси на претпријатието се мерат со користење на фиктивен финансиски извештај (<u>pro-forma financial statements</u>) како и со други индикатори како анализа на трендови, анализа на коефициенти (<u>ratio analysis</u>), и поврток на капитал (<u>return on equity</u>). Прогнозирањето често зазема повисока гледна точка отколку поврзаната активност на буџетирање (<u>budgeting</u>). Пошироко кажано, прогнозирањето исто така може да се однесува на проценки на широките економски активности во една земја, индустрија или финансиска област. На пример, аналитичарите и економистите издаваат прогнози за идните движења на каматните стапки или цените на берзата.
Гудвил (Goodwill)	Сметководствениот термин за износите платени за средства над нивната реална пазарна цена. Гудвил се појавува, на пример, кога една компанија ќе купи друг бизнис и за тоа плаќа поголема цена отколку што е само вредноста на стекнатите средства. Теоретски гудвил ја претставува вредноста на името, репутацијата и односите со клиентите на претпријатието, што ја зголемува вредноста на бизнисот над само вредноста на неговите средства.
Бруто маржа	Нето продажба (<u>Net Sales</u>) минус трошоци за продажба (<u>cost of sales</u>) (вклучувајќи фиксни и променливи трошоци), често изразени како процент од продажбата. Исто така се нарекува бруто профит.
Бруто продажба	Вкупните примени износи (продажба или готовина) и очекувани износи (продажба на кредит) во замена за продадени производи или извршени услуги во одреден временски период. Бруто продажбата ја одразува продажбата сходно вредностите од фактурите, пред продажни дисконти и надоместоци за кредитни картички.
Приход	Друг израз за нето приход (<u>net income</u>).
Биланс на успех	Финансиски извештај кој го покажува работењето на една компанија во текот на одреден временски период по пат на одземање на расходите од приходите за да се добие нето приходот. Исто така познат како извештај за добивка и загуба или извештај за приходи.
Трошоци за данок на приход	Давачки за приход на едно претпријатие наметнати од страна на федерални и државни власти. Овој расход се јавува на билансот на успех едноставно како Даноци.
Нематеријални средства	Долгорочно средство (<u>long-term asset</u>) кое претставува финансиски, правен или сметководствен концепт наместо физички објект. Примери за нематеријални средства се: гудвил (<u>Goodwill</u>), вредноста на патент, авторско право или трговска марка, вредноста на франшиза или права за работење. Сходно сметководствените правила, нематеријално средство мора да има корисен животен век поголем од една година, а дел од неговата вредност мора да се амортизира со тек на времето како трошок. Кон крајот на корисниот животен век на нематеријалното средство, кога неговиот преостанат животен век е помал од една година, средството сè уште мора да се класифицира како долгорочно средство. Види исто материјално средство (<u>tangible asset</u>).
Каматна основа	Каматната стапка, како најповолната стапка или LIBOR, која се користи како референтна точка за котирање на каматните стапки на заеми. На пример, со користење на најповолната стапка како каматна основа, заем може да биде понуден со стапка во износ од најповолната стапка плус еден процент. Види исто најповолна каматна стапка (<u>Prime Rate</u>) и либор, каматна стапка која ја нудат лондонските банки (<u>London Interbank Offered Rate</u>).
Трошоци за камата	Пари кои ги плаќа претпријатието во замена за користење на капитал за одреден временски период. На билансот на успех, „Трошокот за камата (приход)“ е единствена ставка која го претставува нето износот на приходот од камата и трошокот од камата.
Приход од камата	Пари кои ги добива претпријатието во замена за користење на капитал за одреден временски период. На билансот на успех, „Трошокот за камата (приход)“ е единствена ставка која го претставува нето износот на приходот од камата и трошокот од камата.
Каматна стапка	Трошокот за позајмување пари, вообичаено изразен како процент во временски период, вообичаено една година.
Залиха	Стока купена или произведена од бизнис која се чува за производство или продажба. Залихата често се дели на сировини, тековна работа и готови производи. Види исто целна залиха (<u>Inventory Targets</u>).
Целна залиха	Бројот на месеци на инвентар кои корисникот бара да бидат на залиха во секое време. За сировини, овој износ го претставува бројот на месеци на идно производство. За готови производи, овој износ го претставува бројот на месеци на идна продажба.
Обрт на залиха	Стапката на годишниот трошок за продажба на залиха, која чести се користи како груба мерка за ефикасноста на управувањето со инвентарот. Исто така познато како стапка на обрт на инвентар или едноставно обрт.
Инвестиција	Трошењето на готовина за создавање на дополнителен капитал. Инвестицијата може да биде во форма на средства кои генерираат приходи како акции или обврзници, или поризични потфати како купување на друга компанија.
Работна сила	Друг термин за непосредна работна сила. Види исто плати (<u>salaries</u>) и придонеси (<u>benefits</u>).
Last In, First Out (LIFO) (последно внатре, прво надвор)	Метод за вреднување на залихи со кој стоките кои се најскоро купени или произведени се сметаат како први продадени. Во период на зголемување на цените LIFO методата покажува понизок профит од прво внатре, прво надвор (FIFO) методата.

Агробизнис Финансиски прирачник

Лизинг	Долгорочен договор кој дава право на употреба на недвижен имот, опрема или други основни средства во замена за плаќање. Сите изнајмувања внесени во ставката за имот, фабрики и опрема се сметаат за капитални изнајмувања; оперативниот лизинг треба да се внесе како расход во ставката за расходи. Види исто хипотека (<u>mortgage</u>).
Левериџ	Односот меѓу долгот и капиталот. За една компанија се смета дека има висок левериџ ако нејзините нивоа на долг се високи во споредба со нејзиниот капитал.
Долгувања	Долгувања кои се користат за финансирање на работењето на претпријатието, вклучувајќи заеми од банки, обврски и нараснати трошоци.
LIBOR	Види либор (<u>London Interbank Offered Rate</u>).
LIFO	Види последно внатре, прво надвор (<u>last in, first out</u>).
Кредитна линија	Износот на краткорочен кредит достапен за бизнис од банките.
Ликвидност	Способноста на компанија навремено да генерира готовина за исполнување на своите обврски, која често се мери со коефициентот на ликвидност (<u>quick ratio</u>) и тековен коефициент (<u>current ratio</u>).
Либор, каматна стапка која ја нудат лондонските банки (LIBOR)	Каматните стапки кои ги користат најкредитоспособните меѓународни банки за големи заеми во еврадолари. LIBOR е важен референтен број бидејќи заемите за еден бизнис можат да бидат врзани за истиот на процентуална основа. Види исто најповолна каматна стапка (<u>prime rate</u>) and каматна основа (<u>interest basis</u>).
Долгорочно средство	Било кое средство (<u>asset</u>) кое има економски животен век подолг од една година. Ликвидните ставки како готовината се сметаат за тековни (<u>current</u>) или краткорочни средства. Според сметководствените правила, нематеријалните средства (<u>intangible assets</u>) секогаш мора да се класифицираат како долгорочни средства, дури и ако нивниот преостанат животен век е помал од една година.
Долгорочно позајмување	Обврски кои ги претставуваат парите позајмени од банка или од други заемодавачи кои се користат за финансирање на тековното работење на едно претпријатието и кое нема да доспеат во рок од една година.
Управни цели	Група на услови кои одреден бизнис се стреми да ги исполни. Истите можат да вклучуваат барања за односот долг/капитал, обртниот капитал или исплатите на дивиденди. Види исто спогодби (<u>covenants</u>).
Пазарна вредност	Цената според која одредено средство ќе премине од информиран и волен продавач до информиран и волен купувач, претпоставувајќи дека гудвилот не игра улога во трансакцијата.
Хартии од вредност со кои може да се тргува на пазарот	Хартии од вредност кои можат лесно да се претворат во готовина, вклучувајќи владини хартии од вредност, банковни акцепти и комерцијални записи.
Материјали	Физичките инпути во производството, кои се третираат како дел од трошокот за продажба. Исто така познати како суровини.
Други тековни средства	Сметка за тековни средства кои не потпаѓаат под следните категории: готовина, хартии од вредност со кои може да се тргува на пазарот, постоечки побарувања, други побарувања и веќе платени трошоци.
Други тековни обврски	Сметка за тековни обврски кои не потпаѓаат под веќе дефинираните категории: примери за веќе дефинирани категории се обврски, нараснати трошоци и краткорочни меници за плаќање.
Општи расходи	Сметка за обртни трошоци кои не потпаѓаат во ниту една од веќе дефинираните категории како плати, комуналии, рекламирање и амортизација.
Општи нетековни средства	Сметка за средства која не вклучува тековни средства, имот, фабрики и опрема, нематеријални средства, депозити и направени заеми.
Општи нетековни обврски	Сметка за нетековни средства која не вклучува долгорочен долг (хипотекарен долг, лизинг, долгорочно позајмување и акционерски заеми) и одложени даноци.
Хипотека	Долгорочен инструмент за долг за купување на имот со кој заемопримачот го користи самиот имот како залог.
Нето сметководствена вредност	Сметката за преземање на средство минус која било акумулирана амортизација. Види исто сметководствена вредност (<u>book value</u>) и контра сметки (<u>contra accounts</u>).
Нето готовина од работење	На извештај за готовински тек, нето приходот плус неготовинските трансакции и нето износот на промените во обртните средства и обврските.
Нето приход	Вкупни приходи минус вкупни расходи, вклучувајќи оданочување и амортизација, за одреден временски период. Исто така познато како профит, нето профит и нето заработувачка.
Нето приход пред оданочување	Вкупни приходи минус вкупни трошоци освен трошокот за данок на приход, за одреден временски период. Исто така познато како приход пред оданочување.
Нето загуба во работењето (NOL)	Вишокот на деловни трошоци над приходот во дадена даночна година.
Нето загуба во работењето (NOL) која се пренесува	Износот на нето загуби во работењето акумулирани во минати даночни години кои се достапни за компензација на приход подложен на оданочување во тековната и идните даночни години.

Агробизнис Финансиски прирачник

Нето тековна вредност (NPV)	Мерка за идната вредност на проект во тековни пари. Идните приходи и трошоци се сумираат, а потоа се дисконтираат со користење на потребната стапка на повраток за прилагодување кон временската вредност на парите. Теоретски, нето тековната вредност е најдобриот метод за евалуација на проекти.
Нето имот, фабрики и опрема	Бруто имот, фабрики и опрема минус акумулирана амортизација. Овој износ го претставува делот на трошокот за преземање на имот, фабрики и опрема кој сè уште не е признат како трошок. Ова не е исто со надворешно одредените мерки како пазарна вредност.
Нето продажба	Приходи од продажба минус попусти на продажба и надоместоци за кредитни картички.
Нетековни средства	Средства кои не можат да се конвертираат во готовина во рок од една година на нормално работење на бизнисот. Имот (Property) и гудвил (Goodwill) се примери за нетековни средства. Види исто тековни средства (current assets).
Нетековни обврски	Обврски кои нема да доспеат во рок од една година од тековниот датум. Види исто тековни обврски (current liabilities).
Трошоци неповрзани со работењето	Трошоци кои не се поврзани со тековното работење на компанија; на пример, трошоци за камати, еднократни случувања и даноци.
Приход неповрзан со работењето	Приход кој не е поврзан со тековното работење на компанија; на пример, приход од камати и продажба на основни средства.
Трошоци во работењето	Сите трошоци поврзани со тековното работење на компанија, вклучувајќи истражување и развој, продажба и маркетинг и административни трошоци. Сите трошоци кои можат непосредно да се припишат кон производството на стоки и услуги не се вклучени. Види исто трошок за продажба (cost of sales).
Приход од работењето	Приход од продажба минус трошокот за продажба и трошоци од работењето. Слично на заработка пред камата и оданочување (earnings before interest and taxes), приходот од работење се разгледува во анализата на заработката од основната дејност. Исто така се нарекува профит од работењето, заработка од работењето и оперативен приход.
Оперативен лизинг	Тип на лизинг кој вообичаено вклучува опрема и се класифицира како изнајмување, а не купување во текот на временски период. Оперативниот лизинг мора да се прикаже како расход во ставката за расходи, за разлика од капиталниот лизинг кој се смета за долгорочен долг.
Профит од работење	Друг израз за приход од работење (operating income).
Други средства	Средства различни од тековни средства и имот, фабрики и опрема. Другите средства можат да вклучуваат нематеријални средства, депозити, дадени заеми и општи нетековни средства.
Други трошоци	Трошоци кои доспеваат како резултат на активности надвор од вообичаеното работење на претпријатието како, на пример, загуби поради девизни курсни разлики и загуби од инвестиции.
Друг приход	Приходи кои доаѓаат како резултат на активности надвор од вообичаеното работење на претпријатието како, на пример, дивиденди од инвестиции или добивка од девизни курсни разлики.
Други обврски	Обврски различни од долг, кредитна линија и обврски за плаќање како, на пример, одложени даноци, нараснати трошоци и депозити од клиенти.
Режиски трошоци	Трошоци направени во работењето на претпријатие како закупнина, плати за извршниот персонал и осигурување, кои не се директно поврзани со производство на производ или извршување на услуга. Дел од режиските трошоци може да се припишат на трошоците за продажба, вообичаено на процентуална основа; остатокот се смета за трошоци во работењето.
Сопственички капитал	Друг термин за капитал (equity).
Номинална вредност	Издадената вредност на акција. Номиналната е вообичаено минимална вредност (како \$.01) и не е поврзана со пазарната вредност на акциите. Види исто уплатен капитал (contributed capital).
Обврски	Друг израз за сметки на обврски (accounts payable).
Платен список	Вкупните плати, не вклучувајќи придонеси, кои ги плаќа претпријатието за секоја прогнозирана година.
Трошоци за период	Термин за трошоци кои се пресметуваат во периодот во кој настанале независно од тоа дали се однесуваат на тој или на понатамошен период. Трошоците за истражување и развој и рекламирање се примери за трошоци кои им користат на идни периоди, но се сметаат како трошоци за период сходно Општо прифатените сметководствени принципи Generally Accepted Accounting Principles (GAAP).
Периодичност	Нивото на детали во поглед на времето за кое податоци се прогнозираат или известуваат, одредени како месеци, квартали или години.
Периоди	Дискретни интервали на време. Зборот период вообичаено се однесува на интервалот на целото прогнозирање (како ви период на прогнозирање (forecast period) или грануларноста на податоците во финансиските извештаи (како во периодичноста (periodicity)).
Период на планирање	Друг израз за прогнозиран период (Forecast Period).
PP&E	Види имот, фабрики и опрема (Property, Plant & Equipment).
Точност	Размерот во кој се прикажани износите на прогнозите. Изборот вклучува единици, стотици, илјади и милиони.

Агробизнис Финансиски прирачник

Веќе платени трошоци	Услуги, стоки и нематеријални средства платени пред периодот во кој може да се има корист од нив. Веќе платените трошоци се пресметуваат како средства до реализацијата на користа од нив.
Ценовник	Распоред кој поврзува цени со индивидуални производи. Оваа листа ви овозможува да ја прогнозираате продажбата во единици и сè уште да направите проекции во пари. Види исто дисконтна листа (Discount List).
Коефициент на цена/заработувачка (P-E)	Пазарната вредност на акциите на компанија поделена со нето приходот.
Најповолна каматна стапка	Каматната стапка која банката им ја наплаќа на своите најкредитспособни клиенти. Најповолната каматна стапка е важен референтен број бидејќи заемите за компаниите често се врзани за истиот на процентуална основа. Види исто каматна стапка на лондонските банки (London Interbank Offered Rate) и каматна основа (interest basis).
Фиктивни финансиски извештаи	Збир на финансиски извештаи и други распореди кои ги покажуваат проектираните резултати за иден период. Тие се нарекуваат фиктивни (про-форма) финансиски извештаи поради тоа што се во форма на финансиските извештаи, но не се изготвени врз основа на вистински работни резултати. Трите главни финансиски извештаи се билансот на успех, билансот на состојба и извештајот за готовински тек (Income Statement , Balance Sheet , Cash Flow Statement). За надворешно известување овие извештаи мораат да бидат во согласност со општо прифатените сметководствени принципи (GAAP).
Профит	Друг израз за нето приход (net income).
Извештај за загуба и добивка (P&L)	Друг термин за билансот на успех.
Попусти за навремено плаќање	Попусти кои бизнис им ги дава на кредитни клиенти кои плаќаат во одреден временски период; исто така се нарекува продажен попуст. На биланс на успех, овој износ се одзема од бруто продажбата за да се добие нето продажбата.
Имот, фабрики и опрема (PP&E)	Средства кои се користат во работењето на бизнис кои имаат корисен животен век подолг од една година, вклучувајќи земјиште, згради, машинерија и мебел. Исто така познати како основни средства. Види исто амортизација (depreciation).
Купување на PP&E	Трошокот за купување на нов имот, фабрики и опрема во дадена година, минус приходот од продажба на постоечки PP&E. Види исто амортизација (depreciation).
Коефициент на ликвидност	Тековни средства, без залихи и веќе платени трошоци, поделени со тековни трошоци. Исто така познат како acid test коефициент. Како и тековниот коефициент (current ratio), коефициентот на ликвидност се користи како мерка за ликвидноста на една компанија. Помага во проценката на способноста на една компанија да ги исполни тековните обврски со користење на средства кои лесно може да ги претвори во готовина. Иако вообичаените вредности се разликуваат од една до друга индустрија или големина на компанија, финансиските органи препорачуваат коефициентот на ликвидност да биде 1,0 или поголем.
Коефициент	Споредба на елементи на финансиските извештаи во форма на количник (коефициент). Коефициентите како коефициентот цена заработувачка, повраток на средства и коефициент на ликвидност (price/earnings ratio , return on assets , quick ratio) често се користат во анализирањето на финансиски извештаи.
Суровини	Друг израз за материјали (materials).
Побарувања	Друг израз за сметки на побарувања (accounts receivable).
Нераспределен профит	Нето профит кој останува во претпријатие на сметката за сопственички капитал по исплаќањето на дивидендите за акциите.
Платени обврски	Отплатен долг во даден период на прогнозата.
Плаќање на долгорочен долг	Исплаќање на нетековна обврска.
Повраток од средства (ROA)	Нето приход (Net income) за одреден временски период поделен со вкупните средства. Овој однос често се користи за мерење на профитабилноста или ефикасноста со која се користат средствата. Повисоки вредности за овој коефициент покажуваат подобри финансиски перформанси. Одредената вредност добиена за бизнис треба да се оценува во однос на приходите кои можат да се добијат со алтернативно инвестирање на капиталот.
Повраток од материјален капитал	Нето приходот (Net income) за одреден временски период поделен со материјалниот капитал (tangible equity). Овој однос понекогаш се користи за мерење на профитабилноста или ефикасноста со која се користат финансиските инвестиции на сопствениците. Вредноста на нематеријалните средства (intangible assets) како гудвилот (goodwill) е исклучена од овој однос за подобро да се изрази реалната профитабилност на работењето. Повисоки вредности за овој коефициент покажуваат подобри финансиски перформанси. Одредената вредност добиена за бизнис треба да се оценува во однос на приходите кои можат да се добијат со алтернативно инвестирање на капиталот. Алтернативна форма на овој однос исто така може да се пресмета со користење на приход пред оданочување наместо нето приход.
Повраток од капитал (ROE)	Нето приход поделен со капитал. Овој однос често се користи за мерење на приходот од средствата инвестирани во еден бизнис.

Агробизнис Финансиски прирачник

Доход	Вкупниот приход добиен во замена за стоки и услуги во одреден сметководствен период. Доходот може да се евидентира или со користење на готовинската основа (како што се прима) или на пресметковна основа (како што се заработува). Исто така наречено продажба или доход од продажба.
Плати	Компензација која ја обезбедува едно претпријатие за вработените без надоместоци. На билансот на успех, платите се однесуваат само на тој дел од компензациите (како административни и управни трошоци) кои не варираат пропорционално со продажбата. Види исто работна сила (<i>labor</i>).
Продажба	Друг израз за доход (<i>revenue</i>).
Отпадна вредност	Отпадната вредност на средство. Трошокот за купување минус отпадната вредност е вкупниот износ за кој се амортизира едно средство во текот на корисниот животен век.
Акционерски капитал	Друг израз за капитал (<i>equity</i>).
Краткорочно позајмување	Обврски кои претставуваат пари позајмени од банка или од други заеодавачи кои се користат за финансирање на тековното работење на едно претпријатие и кое ќе доспеат во рок од една година.
SIC шифра	Шифра со четири цифри пропишана од Стандардниот систем за индустриска класификација (Standard Industrial Classification System) за категоризација на претпријатијата сходно нивните дејности.
Платежна способност, бонитет	Способноста на една компанија да ги задоволи своите обврски кон доверителите кога ќе доспеат. Една компанија „технички инсолвентна“ кога има доволно средства да ги исплати доверителите, но не може доволно брзо да ги ликвидира истите за да ги исполни роковите за плаќање.
Стандардни трошоци	Целен или просечен трошок кој може да се искористи или за вреднување на залихата или како основа за споредба со реалните трошоци. Стандардните трошоци често можат да се употребат за пресметување на продажбата, каде стандардниот трошок се однесува на просечниот износ за материјали, директна работна сила и режиски трошоци потребни за производство на една производна или услужна единица.
Стандардни трошоци плус варијации	Метода за пресметување на трошоците за продажба која ги споредува износите за материјали, директна работна сила и режиски трошоци проектирани во проценката на Трошокот за продажба (стандардниот трошок) со расходите алоцирани во производното одделение во проценките за расходи, имот, фабрики и опрема, плати и надоместоци и други средства (променливите).
Изјава за тековите на готовина	Друг израз за Изјава за готовински тек (<i>cash flow statement</i>).
Капитал на акционерите	Друг израз за капитал (<i>equity</i>).
Метода на права линија	Наједноставната форма на амортизација (<i>depreciation</i>) во која еднаков расход се пресметува секоја година од корисниот животен век на едно средство. На пример, ако средството има цена на купување од \$1.200.000, корисен животен век од четири години и отпадна вредност од \$200.000, амортизацијата со методот на права линија ќе забележи \$250.000 амортизација секоја година. Види исто така збир на цифрите на годините (<i>sum of the years' digits</i>) и двојно забрзана амортизација (<i>double-declining balance</i>).
Збир на цифрите на годините (SYD)	Метод за евидентирање на забрзана амортизација. Исто така наречена метода на збир-на-цифри, истата овозможува амортизација на средство врз основа на инверзна скала на вкупните цифри на корисниот животен век на средството. На пример ако корисниот животен век е четири години, цифрите на годините (1, 2, 3 и 4) се собираат и се добива десет, и 4/10 од вредноста на амортизација на средството се признава како трошок во првата година, 3/10 во втората итн. Види исто метод на права линија (<i>straight-line method</i>) и двојно забрзана амортизација (<i>double-declining balance</i>).
Материјални средства	Средство (<i>asset</i>) кое претставува физички објект како земјиште, мебел и згради. Според сметководствените правила, материјално средство мора да има корисен животен век подолг од една година, и мора да се користи во деловното работење наместо да се чува за препродажба. Следните средства не се сметаат за материјални средства: објекти кои се чуваат за препродажба, кои се сметаат за залиха (<i>inventory</i>), готовина или други ликвидни средства кои се сметаат за тековни средства (<i>current assets</i>) и апстрактните средства како гудвил, кои се нематеријални средства (<i>intangible assets</i>). Види исто материјален капитал (<i>tangible equity</i>).
Материјален капитал	Капитал (<i>Equity</i>) минус нематеријални средства (<i>intangible assets</i>). Види ги коефициентите за долг кон материјален капитал, основни средства кон материјален капитал и приход од материјален капитал (<i>debt to tangible equity</i> , <i>fixed assets to tangible equity</i> , <i>return on tangible equity</i>).
Даноци	Давачки за годишниот приход на едно претпријатие наметнати од страна на федерални и државни власти. На билансот на успех оваа цифра не ги вклучува даноците на имот, кои се сметаат за трошоци во работењето.
Трезорски акции	Акции кои се повторно стекнати од компанијата која ги има издадено и кои можат да се отпишат или препродаваат. Исто така се нарекуваат повторно добиени акции и благајнички акции.
Ред на залиха	Друг израз за обрт на залиха (<i>inventory turns</i>).

Вообичаен план за наплата	Метод кој се користи за пресметување на побарувања. Истиот овозможува распределба на побарувањата по категории кои индицираат колкав процент од вкупниот износ е платен во одредените временски периоди од датумот на продажба. Види исто денови на ненаплатени побарувања (<i>days sales outstanding</i>).
Вообичаен план за плаќање	Метод кој се користи за пресметување на обврски. Истиот му овозможува на корисникот распределба на побарувањата по категории кои индицираат колкав процент од вкупниот износ е платен во одредените временски периоди од датумот на купување. Види исто денови на неплатени долгувања (<i>days payable outstanding</i>).
Корисен животен век	Процент временски период во кој едно средство ќе и биде од корист на компанија. Заедно со трошоците за купување и отпадната вредност, оваа мерка се користи за пресметување на износот за кој средството се амортизира секоја година.
Променливи трошоци	Трошоци кои се менуваат во согласност со зголемувањето или намалувањето на обемот на продажба или производство. Види исто фиксни трошоци (<i>fixed costs</i>).
Варијации	Разликата меѓу вистинските и целните износи за приходи, трошоци и продуктивност. Варијациите вообичаено се опишуваат како поволни или неповолни. Види исто стандардни трошоци (<i>standard costs</i>).
Работен капитал	Нето износот на тековните средства и тековните обврски. Ова е еквивалентно на ликвидните средства на една компанија.
З-оценка	Индикатор за стечај заснован на формула изведена од Др. Едвард Алтман. Според моделот на Алтман, З-оценка од 3,0 или повисока покажува дека компанијата е најверојатно безбедна врз основа на финансиските податоци; оценка под 1,8 значи дека веројатно фирмата оди кон стечај. Извршените студии покажаа дека З-оценката има 90% точност на предвидување стечај во првата година на прогнозата и 80% точност во втората година.

За повеќе информации посетете ја следнава вебстраница

www.agbiz.com.mk
Телефон +389 (2) 321 7060



Агенцијата на САД за меѓународен развој
Македонија
Јуриј Гагарин 15/3
Скопје 1000 Македонија
Тел.: +389 2 3080 446; fax:+398 2 3080 440
<http://www.usaid.org.mk>