



Kingdom of the Netherlands

Програми на холандската влада за поддршка на приватниот сектор – инструменти

Холандската влада ги нуди следните програми за поддршка на македонските и холандските компании заинтересирани за воспоставување соработка на македонскиот или Холандскиот пазар или за заеднички настап на истиот.

Некои од наведените инструменти се достапни и за македонските јавни претпријатија:

I Програма за поврзување со холандски деловен партнер (MMF)

Програмата за поврзување со холандски деловен партнер (MMF) е наменета за оние Македонски компании кои се заинтересирани да се поврзат со холандски деловен партнер.

Главни критериуми:

Кој може да учествува?

Сите македонски приватни мали и средни претпријатија со солидна бизнис идеја кои се во потрага по холандски деловен партнер. Контакттирајте ја локалната холандска амбасада за информации во врска со процедурата за аплицирање и критериумите за учество.

Опис и цели на програмата:

Компаниите во земјите во развој често стремат да се поврзат со

доверливи деловни партнери во странство. Програмата за поврзување со холандски деловен партнер MMF воспоставува контакт помеѓу нив и холандските фирми. Целта е да се поттикне заедничка соработка и инвестиции во земјата во развој. MMF е достапна на фирмите од Македонија, како и на повеќе од 40 земји од Источна Европа, Африка и Јужна Америка.

Целна група:

- Наменета за мали и средни претпријатија од приватниот сектор;
- Компаниите кои аплицираат треба да имаат солидна финансиска состојба;
- Компаниите треба да се регистрирани најмалку две години;
- Компаниите треба да имаат најмалку 10 вработени;

Важно: Ова се општи упатства и критериуми. Серioзна компанија со јасна идеја стратегија и солидна финансиска состојба, која не исполнува еден или повеќе од критериумите сеуште може да се квалификува за MMF програмата. Амбасадата ќе даде мислење/оценка за секое поединечно барање.

На кој начин функционира програмата?

Локалните компании заинтересирани за MMF треба да стапат во контакт со холандската амбасада. Доколку компанијата ги исполнува условите за MMF, на компанијата ќе и биде доставен пристапен формулар. Пополнетиот пристапен формулар заедно со релевантните документи (бизнис план, физибилити студија, брошури и слично) треба да се достават до амбасадата. Апликацијата треба да презентира предлог кој ќе предизвика интерес кај потенцијалните холандски деловни партнер. Откако апликацијата ќе добие позитивно мислење од амбасадата, ќе бидат преземени следните чекори:

1. Поврзување со холандски партнер

Одговорно лице во соработка со холандски консултант ќе отпочне со потрагата по потенцијални деловни партнери. На релевантните компании активно ќе им се презентира барањето со цел да се утврди нивниот интерес. Консултантот постојано ќе контактира со локалната компанија во текот на оваа етапа од процесот.

2. Краток преглед

Доколку се јават минимум од 3 потенцијални заинтересирани партнери, консултантот ќе изготви краток преглед. Документот ќе им служи на македонската фирма/апликант и на холандските компании за информирање во врска со очекувањата на сите страни од состаноците кои ќе се планираат во склоп на програмата на посети.

3. Програма на посети

Доколку по претходната фаза компаниите се заинтересирани состаноците да се одржат, ќе биде организирана посета на Холандија од страна на Консултантот, кој ќе го води локалниот Претприемач низ посетата и ќе помага при сите состаноци.

4. Проценка

Шест месеци по посетата, консултантот ќе направи евалуација за да утврди дали преземените активности резултирале со основа за понатамошна соработка.

За повеќе информации во врска со MMF посетете го следниот линк: <http://www.agentschapnl.nl/en/program-mas-regelingen/matchmaking-facility-mmf> или

Контактирајте го одделот за економија и трговија во холандската амбасада во Скопје на: <http://macedonia.nlembassy.org/organization/departments/economy-and-trade>

II Програма за инвестиции во приватниот сектор (PSI)

Главни критериуми:

Кој може да учествува?

Холандски компании кои сакаат да спроведат инвестициски проект со локален партнер во Македонија.

Опис и цели на програмата:

PSI стреми да го олесни и поттикне процесот на влез на странски инвестиции во земји во развој како Македонија. Овие инвестиции треба да обезбедат нови вработувања, да генерираат приходи и да донесат

нови знаења во земјата, на тој начин придонесувајќи кон намалување на сиромаштијата. PSI програмата прифаќа проекти од сите сектори на економијата. Редовниот PSI грант е во износ од 50% од инвестицијата, со максимално учество од EUR 750,000. Максималниот проектен буџет треба да се движи во рамки до најмногу 1.5 милиони евра. Апликациите се доставуваат по објавувањето на отворен повик.

Целна група:

За да биде земен предвид за доделување на PSI грант, инвестицискиот проект треба да ги исполни следните услови:

- Апликантите се холандска компанија (апликант) и локален партнер од Македонија
- Страните се впуштаат во долгорочна соработка со цел воспоставување на нова активност во PSI земјата на локалниот партнер (Македонија);
- Партнерите имаат солидна финансиска основа и стручност во секторот за кој се однесува проектот;
- Обете страни се способни да го финансираат своето учество
- Партнерот-апликант треба да биде компанија регистрирана во комерцијалниот регистар во Трговската комора или еквивалентна институција. Локалниот партнер треба да биде приватна компанија, официјално регистрирана во Македонија;
- Обата проектни партнери и главниот снабдувач на проектот не користат производи создадени со помош на експлоатација на деца или под присилба;
- Партнерите не се во состојба да обезбедат поволни услови за финансирање на нивниот бизнис план од ниту една институција или од свои извори;
- Предлогот/бизнис планот е комерцијално исплатлив на среден или долг рок и позитивно ќе влијае врз локалната економија на PSI земјата во поглед на дополнителни работни места, трансфер на знаење, подобрување на животниот стандард, животната средина и положбата на жените;

На кој начин функционира?

1. Бизнис план / идеја

Апликантот и локалниот партнер треба да поседуваат јасно дефинирана деловна идеја за воспоставување на нова активност во Македонија преку соработка/партнерство. Пронаоѓањето на деловен партнер може да биде самостојно или пак со помош од програмата за поврзување со холандски деловен партнер.

2. Партнерство

Откако ќе биде договорено и правно уредено партнерството, партнерите треба да подготват бизнис план во согласност со нивниот деловен концепт и условите дефинирани во претстојниот отворен повик.

3. Аплицирање

Апликантот треба да го достави пополнетиот влезен формулар, бизнис планот и пропратната документација на EVD во рокот за доставување на документацијата. За повеќе информации посетете го следниот линк: <http://www.agentschapnl.nl/en/onderwerp/participate-psi-0> или

Контактирајте го одделот за економија и трговија во холандската амбасада во Скопје :

<http://macedonia.nlembassy.org/organization/departments/economy-and-trade>

4. Евалуација

PSI проектите се избираат врз основа на отворена тендерска процедура која се објавува двапати годишно во Фебруари и Август секоја година. Проектот и пропратната документација се доставува до холандската агенција EVD во одредениот рок за претстојниот отворен повик. Сите навремено доставени апликации се проверуваат наспроти критериумите и се споредуваат со останатите предлози примени од други земји кои потпаѓаат под PSI програмата. Само одобрените проекти ќе потпишат договор за PSI грант, по чие потпишување проектот може да биде финансиран од страна на EVD.

Практични информации: И на холандските и на македонските компании/партнери им е дозволено да поседуваат мнозински удел во заедничката мешовита фирма-примател на помош. Градежно земјиште или земјиште откупено за други намени не потпаѓа во рамката за финансирање на еден PSI проект.

За повеќе информации во врска со PSI, посетете го следниот линк: <http://www.agentschapnl.nl/en/program-mas-regelingen/private-sector-investment-programme-psi> или

контактирајте го одделот за економија и трговија во холандската амбасада во Скопје на: <http://macedonia.nlembassy.org/organization/departments/economy-and-trade>

III Холандска програма за менаџерска соработка (PUM)

Холандската програма за менаџерска соработка (PUM) има за цел да ги сподели холандските стручни познавања од областа на менаџментот со македонските приватни претпријатија и непрофитни организации.

Главни критериуми:

Кој може да аплицира? Апликантот треба да е постоечко регистрирано правно лице од Македонија со јасна потреба за помош заради оптимизирање на одреден сегмент од процедурите на фирмата.

Опис и цели на програмата:

PUM претставува организација на високорангиранји менаџери и експерти, финансирана од Министерството за надворешни работи на Холандија и управувана од страна на холандската федерација на работодавачи. Советниците се независни и работат како волонтери. Вкупните трошоци за примената помош се екстремно ниски во споредба со услугите кои ги пружаат комерцијални консултантски фирми.

Целна група:

Мали и средни македонски претпријатија и непрофитни организации заинтересирани за привремено да ги исползуваат придобивките од искуството и вештините на холандски менаџер или експерт, без разлика на секторот, производот или видот на услуги кои ги пружаат. Повеќе информации за секторите во кои PUM програмата нуди стручна помош може да се добијат на: https://www.pum.nl/projects_by_sector

На кој начин функционира?

Заинтересираните македонски компании можат да го контактираат одделот за економија и трговија во холандската амбасада во Скопје или пак директно да се обратат на локалните претставници на PUM кои се истовремено национални координатори за PUM во Македонија:

Г-ѓа Бети Дејанова (betidejanova@yahoo.com) и Г-дин Борис Карески (boris.kareski@pum.nl)

За повеќе информации во врска со PUM: https://www.pum.nl/content/About_PUM-EN

IV Центар за промоција на извоз од земјите во развој (CBI)

Центарот за промоција на извоз од земјите во развој (CBI) е агенција во склоп на холандското Министерство за надворешни работи воспоставена како механизам за поддршка на производителите/извозници заинтересирани за влез на холандскиот пазар, а истовремено и за поврзување на снабдувачите и набавувачите.

Интегрираните CBI програми имаат за цел да го зголемат извозот од земјите во развој кон EU/EFTA. CBI го постигнува ова преку зајакнување на капацитетите на малите и средни претпријатија во земјите во развој и нивно интегрирање со европскиот пазар на одржлив начин. CBI се фокусира на извозната алка од синџирот на додадена вредност, која е општо дефинирана како делот од синџирот помеѓу произведувачот-извозник и (EU/EFTA) купувачот, кој во извесна мера се протега и понатаму од овие клучни учесници. Интегрираната програма се фокусира на клучните учесници во оваа алка од синџирот на додадена вредност, имено – извозници, увозници, Организации за бизнис-поддршка (BSO) и владини институции. Меѓу клучните услуги кои ги нуди PSI се: зајакнување на извозните капацитети, развојни програми за организации за бизнис-поддршка, обуки за извоз, пазарни информации за најновите случувања на европските пазари и компаниски бази на податоци. Од 2005 CBI ги прошири своите активности во Македонија, спроведувајќи неколку програми за зајакнување на капацитетите за извоз на текстил, вино и во инженерската индустрија. Понатаму, CBI исто така организираше обуки за промоција на извоз и пружи поддршка при зајакнување на капацитетите на организации за бизнис-поддршка во Македонија. Моментално 2 CBI програми се отворени за аплицирање за македонските компании:

- Вино 2012-2016
- Инженерски сектор
- ICT сектор

За повеќе информации во врска со CBI посетете го следниот линк: www.cbi.nl

За информации во врска со активностите на CBI во Македонија посетете ја страницата: <http://www.cbi.eu/About%20CBI/countries/Macedonia/255>