

„НАДМИНУВАЊЕ НА ЈАЗОВИТЕ МЕЃУ ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ ВО РМ“

ПРОЦЕНА НА ПОТРЕБИТЕ ОД ОБУКА КАЈ ДОМАШНИТЕ МСП



Издавач:

Неда Малеска-Сачмароска, Центар за управување со промени

Автори:

Роман Пападимитров и Јасна Пајковска

Лектура:

Адвербум

Дизајн:

Бојана Ѓуроска

CIP - Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски", Скопје

334.012.63/.64:334.726(497.7)

ПАЈКОВСКА, Јасна

Надминување на јазовите меѓу домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании во РМ : процена на потребите од обука кај домашните МСП / [автори Роман Пападимитров и Јасна Пајковска]. - Скопје : Центар за управување со промени, 2019

Начин на пристап (URL): <http://www.cup.org.mk/>. - Текст во PDF формат, содржи 74 стр., илустр. - Наслов преземен од екранот. - Опис на изворот на ден 07.06.2019. - Содржи и: Прилог

ISBN 978-608-4818-55-7

1. Пајковска, Јасна [автор]

а) Мали и средни претпријатија - Мултинационални компании - Македонија - Истражувања

COBISS.MK-ID 110499594

**„НАДМИНУВАЊЕ НА ЈАЗОВИТЕ МЕЃУ
ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И
МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ ВО РМ“**

**ПРОЦЕНА НА ПОТРЕБИТЕ ОД ОБУКА КАЈ
ДОМАШНИТЕ МСП**

Автори:

Роман Пападимитров
roman_papadimotrov@yahoo.com

и

Јасна Пајковска
Центар за управување со промени
jasna.pajkovska@cup.org.mk



Document information		
Due date of deliverable	MX - DD/MM/YYYY	
Actual submission date	DD/MM/YYYY	
Organisation name of lead contractor for this deliverable	[Partner short name]	
Revision	Version 1.0	
Dissemination Level		
PU	Public	
PP	Restricted to other programme participants (including the Commission Services)	
RE	Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services)	
CO	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	X

Овој проект е финансиран со поддршка од Европската Унија. Содржината на оваа публикација е единствена одговорност на авторот и на ниеден начин не може да ги одразува ставовите на Европската Унија.

СОДРЖИНА

1. ВОВЕД.....	6
2. ЗНАЧЕЊЕТО НА СТРАНСКИТЕ ДИРЕКНИ ИНВЕСТИЦИИ.....	8
3. ТРЕНДОВИ НА ПРИВЛЕКУВАЊЕ СТРАНСКИ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА.....	10
4. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО.....	14
5. НАОДИ.....	17
6. ЗАКЛУЧОЦИ.....	34
6.1. Производствени капацитети и технички стандарди.....	33
6.2. Примена на стандардите во работата на домашните МСП.....	35
6.3. Потребата од обуки и стручно усовршување.....	37
6.4. Соработка со мултинационални компании (МНК).....	38
7. ПРЕПОРАКИ.....	41
ПРИЛОГ 1 – ПРАШАЛНИК.....	45
ПРИЛОГ 2 – ЛИСТА НА ПОСЕТЕНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА.....	52
ПРИЛОГ 3 – ЛИСТА НА ПОСЕТЕНИ ИНСТИТУЦИИ.....	53
ПРИЛОГ 4 – ЛИСТА НА СТАНДАРДИ.....	54
ПРИЛОГ 5 – СЛИКИ ОД ПОСЕТИТЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА.....	68



КРАТЕНКИ

ЦУП	Центар за управување со промени
МСП	Мали и средни претпријатија
МНК	Мултинационални компании
СДИ	Странски директни инвестиции
ТИРЗ	Технолошко индустриски развојни зони
АПО	Анализа за потреби од обуки
НКД	Национална класификација на дејности
ИПА	Инструмент за претпристапна помош
БДП	Бруто домашен производ
МЕ	Министерство за економија
МАМЕИ	Асоцијација на метална и електроиндустрија
ИСО	International Organization for Standardization (Меѓународна организација за стандарди)

1. ВОВЕД

Со цел подобрување на соработката, вмрежувањето и развивањето на системот за размена на стоки и услуги меѓу домашните мали и средни претпријатија (МСП) и мултинационалните компании (МНК), Finance Think – Институтот за економски истражувања и политики, во партнерство со **Центарот за управување со промени**, започна со реализација на проектот **„Надминување на јазовите меѓу мултинационалните компании и домашните МСП во Македонија“** (во понатамошниот текст Проект). Проектот е во согласност со клучните реформи на конкурентноста во нашата држава. Целите на проектот се спроведуваат преку кохерентен збир на меѓусебно поврзани групи активности артикулирани околу четири кластери:

- (1) Идентификација на бариерите во вредносниот синџир на снабдување и мапирање на вредносните синџири;
- (2) Обуки за меки (софт) вештини;
- (3) Подобрување на технолошките и другите стандарди на компанијата и професионалните стандарди како одговор на барањата на МНК; и
- (4) Поттикнување на вмрежувањето и партнерството меѓу домашните МСП и МНК.

Во првата фаза на реализирањето на активностите на проектот беше спроведено истражување од страна на Finance Think – Институтот за економски истражувања и политики, за идентификување на бариерите во размената на стоки и услуги меѓу домашните и мултинационалните компании и за утврдување нови можности во синџирот на снабдување и додадена вредност. Според резултатите на истражувањето, се утврдија следните јазови на соработката меѓу домашните МСП и МНК и недостатоците воочени кај домашните МСП од страна на МНК присутни во Р Македонија:

- Недоволен технолошки развој и подготвеност да се одговори на побарувањата;
- Недостаток од стандарди и сертификација на производството;
- Ограничени производствени капацитети;
- Недоволна одговорност при исполнување на договорените обврски;
- Несоодветна организациска структура и култура;
- Недоволна понуда на производи;
- Непостојан квалитет на понудените производи и услуги;
- Неквалификувана работна сила;
- Високи цени на производителите/услугите;
- Недостаток на вештини за презентација на производителите и на компаниите;
- Недостиг на меки вештини.

Во втората фаза од проектот, **Центарот за управување со промени** пристапи кон спроведување на истражување на процените за потребите од обуки кај малите и средни претпријатија со цел тие да ги пресретнат барањата на МНК на територијата на РМ.



Процената на потребите од обука кај домашните компании е дел од целокупната анализа на состојбата на вмрежување и поврзување на домашните МСП и МНК во Македонија. Процената на потребите за обука помага да се идентификуваат разликите помеѓу знаењето што го поседуваат домашните МСП и знаењето што е предуслов за да се оствари соработката со МНК во Македонија.

Обуката и развојот се клучен дел за секоја компанија да ги исполни своите пошироки цели и задачи. Тие придонесуваат за зголемувањето на компетентноста и конкурентноста на компаниите што е особено значајно во процесот на остварување соработка со странските компании. Постојаниот технолошки развој значи потреба од постојано вложување во обуката и развојот на вработените. Со соодветна обука и развој, продуктивноста се зголемува повеќекратно. Постојат неколку аспекти при идентификување на потребите за обука на членовите на организациите.

Прво, треба да се идентификува кои вештини се потребни за ефикасно да се завршат работните операции или процесот. **Второ**, да се проценат постојните нивоа на вештини на членовите на тимот и, на крај, да се одреди јазот. Јазот се дефинира како разлика меѓу вештините што се потребни за да се заврши работата и постојните вештини на секој поединечен член на тимот.

Дефинирањето на конкретните потреби за обука на домашните мали и средни компании се заснова на претходно споменатото детално истражување за разликите меѓу постојната состојба на МСП и посакуваната ситуација.

2. ЗНАЧЕЊЕТО НА СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ

Континуираниот процес на глобализација на светската економија придонесе за зголемување на значењето на странските директни инвестиции (СДИ) за економскиот раст и развој. Порастот на глобализацијата и либерализацијата ја зголеми потребата од попродуктивни активности, односно потребата од производство на добра и услуги кои ќе можат да ја издржат конкуренцијата и да опстанат на пазарот. Изминатиот четврт век регистриран е извонреден раст на приливите на СДИ во целиот свет. Ова се должи на фактот што многу земји, особено земјите во развој, гледаат на СДИ како важен елемент во нивната севкупна стратегија за економски развој. За поголемиот број земји, странските директни инвестиции се важен елемент за активирање на сопствените потенцијали и за пристап до најсовремената технологија, а како главни носители на странските директни инвестиции се мултинационалните корпорации. Мултинационалните корпорации располагаат со најсовремените достигнувања во науката и техниката, со модерни методи на организација на производството, управувањето, маркетингот, финансирањето, поседуваат огромни капитали и имаат поголема економска моќ од многу земји. Мултинационалните корпорации даваат голем придонес за економскиот развој на светското стопанство, но и на земјите во кои инвестираат. Според економските аналитичари, специфичните бенефиции од директните инвестиции на мултинационалните корпорации се:

- Мултинационалните корпорации овозможуваат трансфер на напредната технологија и притоа развиваат нови индустриски сектори за релативно кратко време. Со влез во земјата примател, странските инвеститори вршат трансфер на технолошкото знаење и може да придонесат домашните компании да ги подберат своите перформанси и конкурентност
- Покрај техничко-технолошкото know-how, мултинационалните корпорации придонесуваат за воведување на нова организациона и административна технологија.
- Директните инвестиции од странство овозможуваат отворање на нови работни места и намалување на невработеноста. Исто така, мултинационалните корпорации придонесуваат за подобрување на квалитетот на работната сила, преку обука на директните производители и административните работници.
- Мултинационалните корпорации индиректно поволно влијаат и врз технологијата и организацијата на производството на локалните фирми. Ова се овозможува и со соработката помеѓу домашните компании и странските инвеститори како и со трансфер на вработените од странските во домашните компании.
- Во периодот непосредно по директното инвестирање на мултинационалната корпорација со интензивна супституција на увозот се намалува дефицитот во платниот биланс. Во многу земји, кои се традиционални извозници на еден или неколку производи, мултинационалните корпорации со своите нови производствени програми вршат диверзификација на извозната програма.



Од овие причини веќе не се поставува прашањето за тоа дали да се отворат вратите на националната економија за странските вложувачи, туку кои мерки, стратегии и активности треба да се преземат за привлекување на мултинационалните корпорации. Државите мора да имаат правилно конципирана макроекономска политика за привлекување на странските директни инвестиции, затоа што нето-бенефициите од странските директни инвестиции зависат, покрај од компаративните предности на земјата домаќин и од нејзината економска политика.

3. ТРЕНДОВИ НА ПРИВЛЕКУВАЊЕ НА СТРАНСКИ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

Во Република Македонија во последните петнаесетина години се води стимулативна политика на привлекување на странските инвестиции и креирање на поволна клима за привлекување на странските инвеститори.

Податоците за вкупните странски директни нето-инвестиции покажуваат дека, во временскиот период од 2003 до 2014 година, во Република Македонија странските директни инвестиции (СДИ) имаат генерален тренд на пораст со одредени падови регистрирани во 2005, 2009 и 2012 година, а највисоки стапки на пораст на СДИ се забележани во 2007 и 2008 година. Според динамиката на инвестициите, може да се забележи дека нивото на инвестициите е најниско во 2005 година, додека највисоко ниво е постигнато во 2007 година и тоа околу 733 милиони долари кога СДИ беа 8,3 % од БДП. Една од причините за ова беа новата политика и стратегијата за привлекување странски директни инвестиции воведена од владата во 2007 година. Во просек, над десет години Македонија има корист од 264 милиони евра или 3,5 % од БДП годишно од приливот на странски директни инвестиции.¹

Споредено со изведените инвестиции, учеството на СДИ од Технолошко индустриските развојни зони (ТИРЗ) е значајно и, во просек, учествува со околу дваесет проценти. Имено, во 2008 година, учеството на странските инвестиции од технолошко индустриските зони било 3 %, додека, пак, во 2009 година било дури 51 %, а во останатите години тоа е меѓу дваесет и триесет проценти.²

Една од стратешките определби за привлекување на странските директни инвестиции во Република Македонија е основањето на ТИРЗ. Планирано е да се воспостават вкупно 15 зони во земјата, од кои осум се оперативни во моментов. Најголеми зони во работењето се Скопје 1, Скопје 2, Штип, Кичево, Прилеп, Струга, Струмица и Тетово. Нивните стапки на зафатеност варираат од 11 % до 58 %. До сега, автомобилскиот сектор е најуспешен во ТИРЗ. Од 17 активни компании присутни во зоните, 13 се во автомобилскиот сектор и претставуваат вкупна инвестиција од 450 милиони евра.³

Од особено значење за привлекување на странските инвестиции претставува рангирањето на Република Македонија во меѓународните извештаи каде подобро рангирање овозможува зголемување на репутацијата на Р Македонија и зголемување на интересот на странските инвеститори за Р Македонија.

Како резултат на континуираната работа на Владата на Република Македонија и крупните реформи во однос на намалувањето на даноците, зголемувањето на ефикасноста на царината, катастарот, централниот регистар и сл., според извештајот на Doing Business („Дуинг бизнис“), Република Македонија е рангирана на 10-то место во 2017 година со скок од шест места во однос на 2016 година.⁴

¹Извор: Центар за економски анализи, бенефиции и трошоци од странските директни инвестиции во технолошко индустриските развојни зони. Случај: Македонија за периодот 2007 – 2014 година, јануари 2001.

²Извор: Статистички податоци на Светска банка.

³World Bank report 2017: Positioning FYR Macedonia for the global economy: The impact of reforms and investment promotion in the automotive components manufacturing sector

⁴14th Edition, Doing Business 2017, Equal Opportunities for All, Country Profile 2017 Macedonia, FYR



Важен показател за ефективноста на владината политика во однос на привлекувањето на странските инвестиции се инвестициите на повеќе инвеститори и тоа: „Џонсон контролс“, „Кемет електроникс“, „Кромберг и Шуберт“, „Дрексел Мајер“, „Стил кон“, „Ван хоол“, „Еинфлоу“ итн.

Сепак, земено во целост, Македонија има најнизок прилив на СДИ, и во апсолутна смисла и како удел во својот БДП во споредба со другите земји од Западен Балкан. Владата на Македонија, во стратешката определба за привлекување на СДИ, ќе мора да изгради и разумна стратегија за привлекување на инвеститорите, со соодветна трошочна ефективност, еднаков однос кон сите и високо ниво на транспарентност. Исто така, преку својата Програма за конкурентност, иновативност и претприемништво Министерството за економија ги поддржува МСП со соодветни активности како. За поддршка и развој на мали и средни претпријатија се наменети средства во износ од 38.390.000,00 (триесет и осум милиони и триста и деведесет илјади) денари.



Следните мерки кои ги поддржува МСП се:

МЕРКА 2. Финансиска поддршка за микро, мали и средни претпријатија во вкупен износ од 20.000.000,00 денари. Предмет на мерката е субвенционирање на микро, мали и средни претпријатија основани од државјани на Република Македонија кои вработуваат над три лица преку субвенционирање на 70 % од докажаните трошоци, но не повеќе од 300.000,00 денари, направени за следните намени:

Набавка на опрема и алати; Дизајн на производ и изработка на визуелен идентитет на производот/услугата, веб-страница, дизајн на логотип, рекламен материјал (70 % од докажаните трошоци, но не повеќе од 60.000,00 денари); и Учество на домашни саеми во текот на 2017 година (70 % од докажаните трошоци, но не повеќе од 60.000,00 денари)

МЕРКА 4. Надоместување на дел од трошоците на деловните субјекти за сертификација на системи за квалитет според ISO-стандарди во вкупен износ од 800.000,00 денари. Предмет на мерката е надоместување на дел од трошоците на деловните субјекти за сертификација на системи за квалитет според ISO-стандарди и тоа 70 % од докажаните трошоци на деловните субјекти, но не повеќе од 100.000,00 денари поединечно за секој деловен субјект – барател на средствата.

МЕРКА 5. Финансиска поддршка за воведување и сертифицирање на ХАЛАЛ-систем во вкупен износ од 2.200.000,00 денари. Предмет на мерката е финансиска поддршка за воведување и сертифицирање на ХАЛАЛ-систем, и тоа 70 % од докажаните трошоци на деловните субјекти, но не повеќе од 200.000,00 денари поединечно за секој деловен субјект – барател на средствата.

МЕРКА 6. Кофинансирање на проекти за развој и поддршка на МСП и промоција на претприемништвото во Република Македонија во вкупен износ од 2.000.000,00 денари.

Предмет на мерката е кофинансирање на проекти на фондации и здруженија на граѓани кои се однесуваат на развојот и поддршката на МСП како и проекти за промоција на претприемништвото во Република Македонија. Максималниот износ за кофинансирање на трошоците по проект изнесува 200.000,00 денари.

Финансиската поддршка се однесува за следните видови проекти:

- Промоција и обуки за алтернативни извори на финансирање на МСП;
- Промоција, обуки и форуми за женско претприемништво;
- Б2Б средби;
- Вмрежување;
- Промотивни активности (организирање на саеми и манифестации) ⁵

⁵Службен весник на РМ, бр. 17 од 26.1.2018 година – Програма за конкурентност, иновации и претприемништво за 2018 година.



ПРИДОБИВКИ ОД ЧЛЕНСТВОТО НА МАКЕДОНИЈА ВО ЕУ И НАТО

Членството во ЕУ и НАТО претставува нова перспектива за македонската економија. Македонија прв пат аплицираше за членство во ЕУ на 22 март 2004 година и на 17 декември 2005 Претседателството на Европскиот совет во Брисел на Македонија ѝ додели статус на кандидат за членство во Европската унија. Решавањето на проблемот со името е услов за пристапување кон Унијата. На 17 јуни оваа година, министрите за надворешни работи Никола Димитров и Никос Косијас во Преспа ја потпишаа Преспанската спогодба за спорот за името и, на овој начин, надминат е повеќедеценискиот спор со кој името е услов за пристапување кон ЕУ и НАТО. На 26 јуни оваа година Советот на министри на ЕУ одредија условен датум за почеток на преговори со Македонија. Исто така, на 11 јули оваа година на самитот во Брисел, Македонија официјално доби покана да започне преговори за членство во НАТО. Наредна фаза во процесот на пристапување е добивање датум за преговори за членство во Унијата. Процесот на преговори за членство во Европската унија за Република Македонија ќе значи окончување на процесот на приближување кон Унијата, усвојување на нејзините придобивки и вредности.

Активностите на ЕУ ги покриваат сите области на јавната политика, од здравството и економската политика до надворешната политика и одбраната. Да се биде дел од Алијансата и европското семејство е повеќекратна придобивка. Најголемата придобивка од влезот на Македонија во ЕУ и НАТО ќе се одрази во постепено ослободување од партиските стеги, како на граѓаните така и на институциите. Членството во НАТО и ЕУ ќе овозможи нови инвестиции кои ќе отворат нови работни места, а, на тој начин, ќе се запре трендот на иселување. Со членството во ЕУ, младите од Македонија ќе имаат полесен пристап до стипендии и школарини, можности за практика, обука и специјализации во земјите на ЕУ. Исто така, ќе се обезбеди стабилност, безбедност и просперитет со повеќе инвестиции и повеќе пари во економијата. Тоа значи повеќе пари во економијата, нови подобро платени места и повисок животен стандард за сите граѓани. Членството во ЕУ е пристап до пазар од 500 милиони жители, новите инвестиции креираат нови работни места кои, проследено со инвестициите во новото знаење и технологијата (know-how), како и реформите во образованието, ќе придонесат за зголемување на конкурентноста на домашната економија, пристап до европско образование, европско здравство за сите граѓани на Република Македонија.

Ова се потврди низ примерите на сите земји што се интегрираа во ЕУ и НАТО изминативе години. Интеграцијата во НАТО има позитивно влијание врз развојот на инфраструктурата. Ќе се градат нови патишта, железници, комуникациски и енергетски системи. Покрај тоа, членството во НАТО ќе влијае позитивно и врз други сектори како што се информатичката и телекомуникациската индустрија, туризмот и образованието. Земјите членки на ЕУ и НАТО покажуваат поголем напредок во однос на кредибилноста на институциите, ефективноста на владата, владеењето на правото, слободата на изразување и контролата на корупцијата. Она што е најважно, со влезот на Македонија во ЕУ и НАТО, македонскиот идентитет е загарантиран.

Центарот за управување со промени (ЦУП), ги издвои следните придобивки како најзначајни за Република Македонија во процесот на приклучување кон ЕУ и НАТО:

- членството во НАТО и ЕУ значи зајакнување на геостратежиските позиции на Република Македонија. Како рамноправна членка во НАТО и ЕУ, ќе имаме можност за влијание и еднакво право во носење на одлуките во овие организации.



- членство во НАТО ги зголемува безбедноста и стабилноста на земјата со што се создава подобра основа за економски раст и развој, долгорочна безбедност и политичка стабилност.
- членството во НАТО и ЕУ ќе придонесе за поголема демократизација, подобро владеење и зголемена динамиката на реформите.
- членството во ЕУ значи влез во еден од најголемите и најразвиени пазари на светско ниво, со што се зголемуваат перспективите за економски раст.
- членството во НАТО и ЕУ придонесува за подобар и побрз напредок во структурните реформи за подобрување на деловната клима и за развој на приватниот сектор.
- членството во НАТО и ЕУ доведува и до зголемување на вкупните инвестиции во земјата.
- членството на НАТО и ЕУ е проследено со тренд на отворање на нови работни места и намалување на невработеноста.
- членството во ЕУ значи и поттик за зголемување на конкурентноста и извозот.
- членството во ЕУ и НАТО значи повисок животен стандард и подобар квалитет на животот за граѓаните.
- членството во НАТО и ЕУ ќе ги зголеми и финансиската помош од странство и од европските и меѓународните финансиски институции.

4. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО

За потребите за спроведување на Анализата за потребите од обуки кај МСП во Македонија беше изготвена посебна методологија за нејзина реализација. На почетокот се направи кратко деск-истражување на постојните документи и извештаи за потребите од обуки во МСП во Македонија и се разви соодветна методологија за испитување на генералните потреби за обука на домашните мали и средни претпријатија. Следна беше подготовката на прашалник, како и изведба на целокупно истражување на потребите за обука на МСП. Истражувањето требаше да ги идентификува и покаже тековните потреби во контекст на обука која би ги унапредила вештините и компетенциите на МСП со цел подобро да се позиционираат пред мултинационалните компании (МНК), тековните проблеми со кои се соочуваат домашните МСП при остварување на деловната соработка со МНК во нашата земја, нивните слабости во процесот, како и тоа како да успеат да ги надминат постојните бариери на побарувањата и понудата меѓу домашните МСП и МНК кои работат во нашата земја.

Опфатот на активности беше:

- а) Кратко деск-истражување и развој на методологија за истражувањето;
- б) Подготовка на прашалник за процена на потребите за обука;
- в) Спроведување на полуструктурирани интервјуа, со опфат од 70 МСП;
- г) Организација и изведба на теренски посети;
- д) Анализа и обработка на собраните прашалници; и
- ѓ) Подготовка на извештај со заклучоци и препораки од истражувањето.



Истражувањето започна со правење на листа на претпријатија согласно големината, регионот и дејноста во која дејствуваат, по што следеше контактирање и запознавање на претпријатијата со проектот и целта на истражувањето. Првично беше изготвена информација за проектот и целите на анализата која се испрати до сите потенцијални претпријатија. Потоа следеше нивно контактирање и закажување средби. Во текот на процесот беа контактирани преку 120 претпријатија од сите региони на земјата. Претпријатијата се избраа во однос на дејноста која ја извршуваат согласно Класификацијата на дејности на претпријатија на Р Македонија, согласно нивната големина, а се имаше предвид да бидат опфатени и претпријатија од целата територија на земјата. Согласно тоа, во истражувањето беа вклучени мали и средни компании од целата територија на Република Македонија.

Покрај МСП, во истражувањето беа вклучени и одредени институции значајни за истражувањето. Следните институции беа вклучени во процесот: Министерството за економија на РМ, Министерството за странски директни инвестиции, Асоцијацијата на метална и електроиндустрија – МАМЕИ, Агенцијата за акредитација и стандардизација на РМ и Делегацијата на германско стопанство во Македонија.

За целите на анализата беше **изготвен прашалник** (прилог 1) кој се користеше за анкетирање на компаниите. Прашалникот беше изготвен во соработка со институциите кои имаат поблиски контакти и знаење за локалните компании. Во него беа опфатени сите сегменти кои се однесуваат на реалните потреби на МСП во делот на тековните проблеми со кои се соочуваат домашните МСП при остварување на деловната соработка со мултинационалните компании во земјата.

Анкетниот прашалник содржеше прашања од затворен тип каде имаше опција да се одговори со заокружување или со одговор да или не; прашања од отворен тип каде со поексплицитно објаснување се одговараше на состојбите и можностите кај МСП; и прашања од комбиниран тип каде претставниците на компаниите и институциите дадоа свои видувања и препораки за зголемување на соработката со мултинационалните компании.

Целна група на анкетниот прашалник, поточно испитаниците кои беа предмет на испитување, а со тоа и опфатени со прашалникот, беа менаџери или сопственици на компаниите. Предностите од овој тип истражување, персонално интервју или теренска анкета може да се согледаат во следново: (1) флексибилност на интервјуто, (2) контрола врз ситуацијата, (3) висока стапка на спроведени анкети, и (4) можност за собирање на дополнителни информации.

Со прашалникот/истражувањето беа опфатени **24 прашања** поделени во два дела:

- **Општ дел**, со основни прашања и информации за претпријатијата (локација, година на формирање, сектор, број на вработени, итн.).
- Вториот дел се состоеше од прашања поврзани со: производствените капацитети на домашните компании, имплементацијата на техничките стандарди, потребата од обуки и стручно усовршување, организациската структура и раководењето

со компаниите и остварувањето на соработка со МНК во Република Македонија, начините на пристап и презентација на производителите/услугите.

Пред започнувањето на посетите направено е првично тестирање на изготвениот прашалник со спроведување на **пилот-анкета** со која беа опфатени четири домашни мали и средни претпријатија од различни сектори. На тој начин, се добија насоки за подготовка на финалниот прашалник. Согласно добиените забелешки и воочените недостатоци на прашалникот, тој беше финализиран со одредени измени.

За потребите на прашалникот беа интервјуирани (посетени) домашни мали и средни претпријатија од различни сектори како и одредени институции значајни за анализата. **Директната посета на МСП се оствари во периодот од 21.08. до 10.10.2018 година.** (Листата на посетени компании е дадена во прилог 2).

Интервјуто беше успешно спроведено со **70 домашни мали и средни компании.** Компаниите отворено одговараа на сите поставени прашања и изнесоа сопствени видувања и ставови во однос на дадените теми. На тој начин се обезбеди одлична основа за донесување заклучоци од спроведеното истражување.

Покрај интервјуата, податоците беа собирани и со формирање на **фокусна група** чија цел беше да се добие подетално сознание за моменталните состојби на менаџментските практики, технолошките знаења, вештините и потребите од дополнителни обуки со цел да се достигнат барањата на МНК. Заедно со отворените прашања, од испитаниците беше побарано да го споделат своето општо мислење за состојбите на домашните мали и средни компании, потребите од нивно техничко-технолошко усовршување и да дадат препораки за подобрување на соработката со МНК во Република Македонија. Ваква фокусна група беше формирана во Битола на 23.08.2018 година каде учествуваа 12 МСП.

Податоците кои се користат во ова истражување се собирани преку два извори на податоци, а тоа се: примарни и секундарни извори на податоци.

Примарните податоци се добиени врз основа на претходно подготвениот прашалник и одговорите во него. Секундарните извори на податоци се обезбедени со посета и разговори со претставници од институции кои се поврзани со темата на анализата, како и информации од веб-страниците на истите институции на ниво на Р Македонија.

По спроведените интервјуа со МСП се пристапи кон **завршна обработка на добиените податоци.** Податоците беа регистрирани во ексел-табели и беа доставени за обработка и анализа. (прилог 3 – Анализа на прашалниците).

Тоа се одвиваше во следниве фази:

- Прибирање и групирање на податоците;
- Логичка проверка на податоците;
- Проверка и обработка на внесените податоци;



- Табелирање; и
- Графичко обликување и презентирање.

Сеопфатната анализа на потребите за обука ги опфати:

- Сегашната состојба на производствените капацитети и техничко-технолошката опременост на домашните МСП;
- Сегашната состојба на знаењата, вештините и стандардите кај домашните МСП;
- Состојбата на знаењата, вештините и стандардите потребни за да се оствари соработка со мултинационалните компании;
- Начинот на управување и интерните процедури на домашните МСП;
- Видовите едукативни активности кои овозможуваат транзиција од моменталната до посакуваната состојба; и
- Можностите и условите за соработка со МНК во Македонија.

Финално, од целокупно собраните податоци се изготви завршен извештај со анализа на потребите од обуки како и заклучоци и препораки за нив.

5. НАОДИ

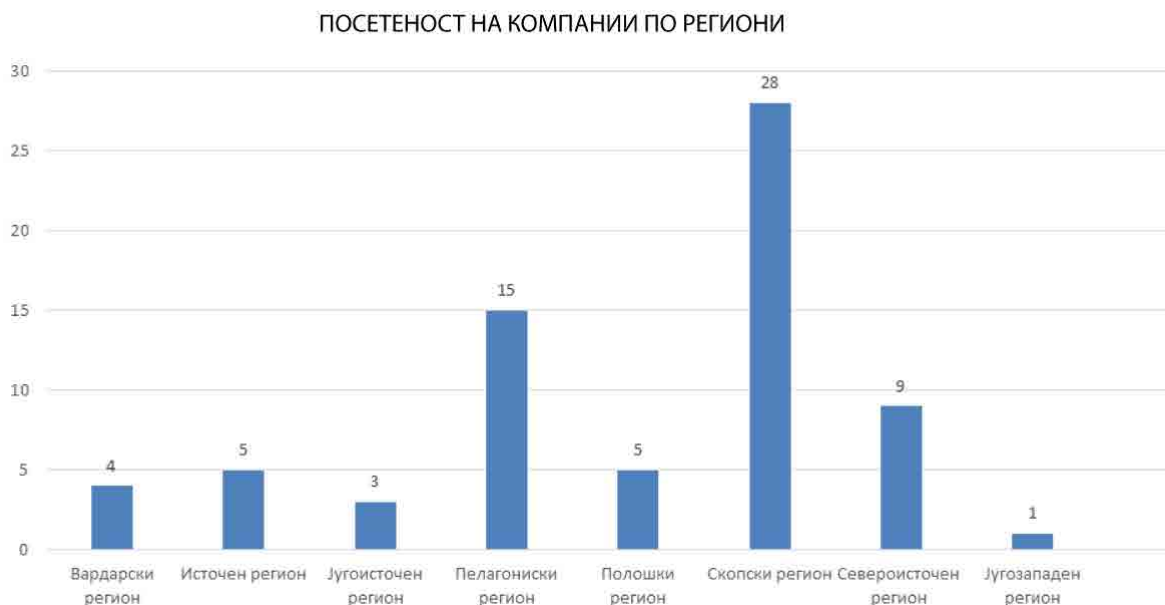
Во спроведувањето на анализата за потребите од обуки кај МСП се водеше сметка да бидат опфатени различни сектори согласно со потребите и интересите на МНК и да бидат опфатени МСП од целата територија на Македонија.

Анализата финално опфати повеќе сектори, но поради нивната голема диверзификација и со цел да добиеме појасна слика за опфатот, се обидовме да ги групираме во 10 области. Согласно тоа, претпријатијата кои беа опфатени со анализата се од следните области:

Дејност	број на компании
Металопереработувачка индустрија	17
Текстилна индустрија	8
Производство на чевли	5
Прехранбена индустрија	9
Производство на гума и пластика	6
Хемиска индустрија и фармација	6
Градежништво и производство на градежни материјали	5
Производство на мебел	4
Отпад и рециклажа	3
Транспорт	7
Вкупно	70

Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

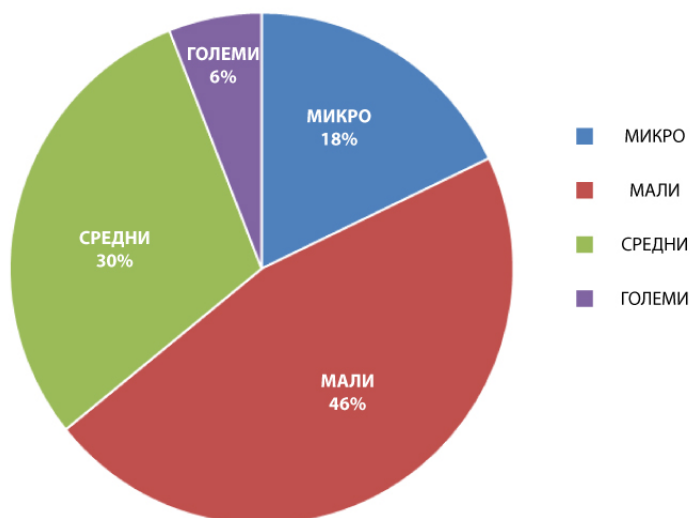
За да се добие поширока слика за состојбата и потребите на МСП од целата земја, беа посетени претпријатија од повеќе региони во државата. Опфатот на анализираниите МСП по територијална припадност изгледа вака:



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

Исто така, при опфатот на вклучените претпријатија, се водеше сметка да бидат со различна големина, поточно да има претставници на микро, мали, средни и големи претпријатија. Анализата согласно овој критериум покажува дека најголемиот дел од испитаните претпријатија се мали претпријатија до 50 вработени, односно 46 % од вклучените 70 претпријатија. Понатаму, 18 % од испитаните претпријатија се микрокомпаниии, 30 % се средни компании и 6 % се големи компании.

БРОЈ НА ПРЕТПРИЈАТИЈА ПО ГОЛЕМИНА



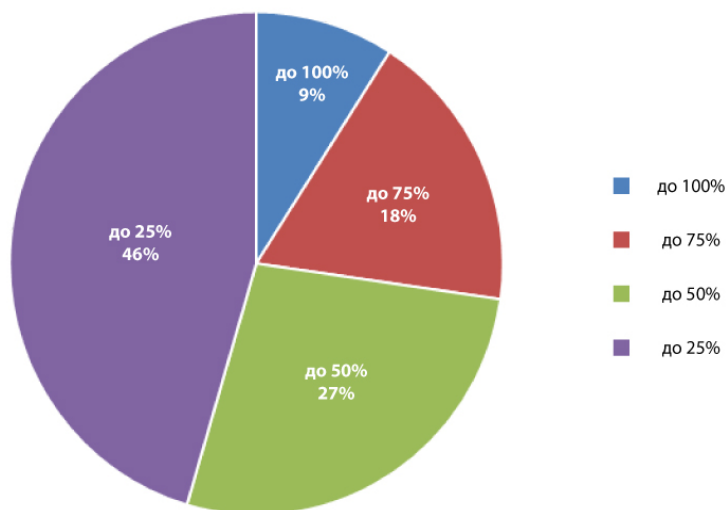
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Според резултатите на анализата, најголем процент од домашните МСП немаат доволно можности да вложат во зголемување на постојните производствени капацитети, односно 46 % од домашните МСП можат да вложат во зголемување на производствените капацитети до 25 % од постојниот капацитет, додека само 9 % од вкупниот број интервјуирани претпријатија одговориле дека можат да вложат во зголемување до 100 % од производствените капацитети. Исто така, 27 % од домашните МСП можат да вложат во зголемување на производствениот капацитет до 50 %, а 18 % од нив одговориле дека можат да вложат до 75 % во зголемување на постојните производствени капацитети на претпријатието.

Голем дел од интервјуираните компании се изјаснија дека имаат доволно опрема потребна за да се зголеми постојниот обем на производство и тоа најлесно може да се оствари преку воведување на втора или трета смена, но проблем е регрутација на стручен кадар, магацински простор и пазари каде ќе ги пласираат производите. Исто така, најголемиот дел од нив се во состојба самостојно да обезбедат финансии за набавка на сировини и репроматеријали за во производството и исплата на плати за вработените.

Графикон 3: Можност за зголемување на постојните производствени капацитети на домашните МСП

ЗА КОЛКУ % ПРЕТПРИЈАТИЈАТА МОЖАТ ДА ГО ЗГОЛЕМАТ ПРОИЗВОДСТВОТО



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Во врска со прашањето за тоа во кој степен опремата соодветствува со барањата на индустрискиот стандард во секторот на дејствување на претпријатието, најголемиот дел од компаниите се изјаснија дека производствената опрема одговара на стандардите што се бараат во соодветниот сектор.

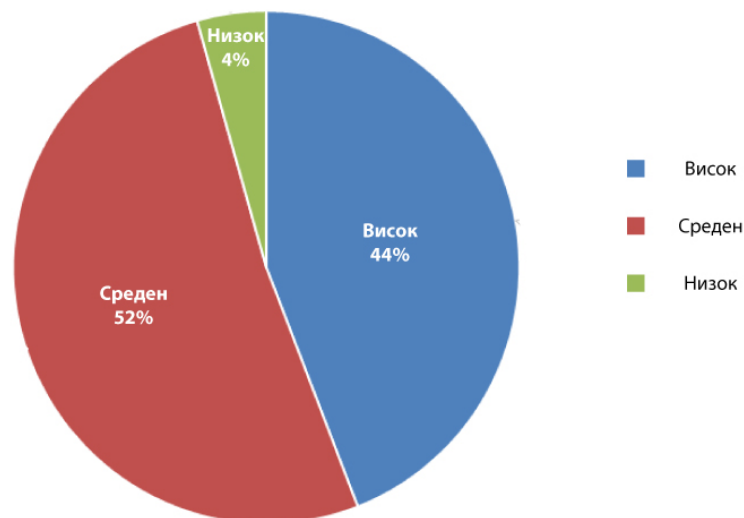
Односно 44 % имаат високо ниво на техничка опременост според индустрискиот стандард во соодветниот сектор, 52% имаат средно ниво на техничка опременост, а само 4 % одговориле дека имаат низок степен на техничка опременост според индустрискиот стандард во нивниот сектор на работење.

Тоа покажува дека нашите домашни компании се добро опремени и подготвени да одговорат на барањата на пазарот и купувачите. Техничката опременост со која располагаат домашните компании одговара на стандардите за изработка на производи или делови од производи, но најчесто оваа опрема е набавена на старо, главно, од ЕУ-пазарите, со цел да биде помал финансискиот трошок на компаниите, а, сепак, да можат да ги произведат потребните производи со бараниот стандард. Поголем дел од компаниите се изјаснија дека новата технолошка опрема е премногу скапа за да купат нова, затоа се одлучуваат да набавуваат веќе користена опрема која може да ги задоволи нивните потреби, а и стандардите на производство.

Сепак, во делот на тоа што им недостасува во делот на опрема и технологија за да го осовременат своето производство, одговорите, главно, се за потреба од нови посовремени машини, или нови софтверски решенија што ќе го подобрат и усовршат производството. Секако дека во денешно време следењето на брзиот развој на техниката и технологијата е основа за напредок и подобро и поквалитетно производство кое мора да ги следи промените и барањата на пазарот. Согласно тоа, и домашните претпријатија имаат потреба од нови машини и опрема кои ќе им овозможат скратување на времето за производство на единица производ, зголемување на прецизноста, како и намалување на вкупните трошоци.

Графикон 4: Степен на техничката опременост на домашните МСП

СТЕПЕН НА ИСПОЛНУВАЊЕ НА СООДВЕТНИОТ ИНДУСТРИСКИ СТАНДАРД НА ОПРЕМАТА ВО ДАДЕНИОТ СЕКТОР НА РАБОТЕЊЕ



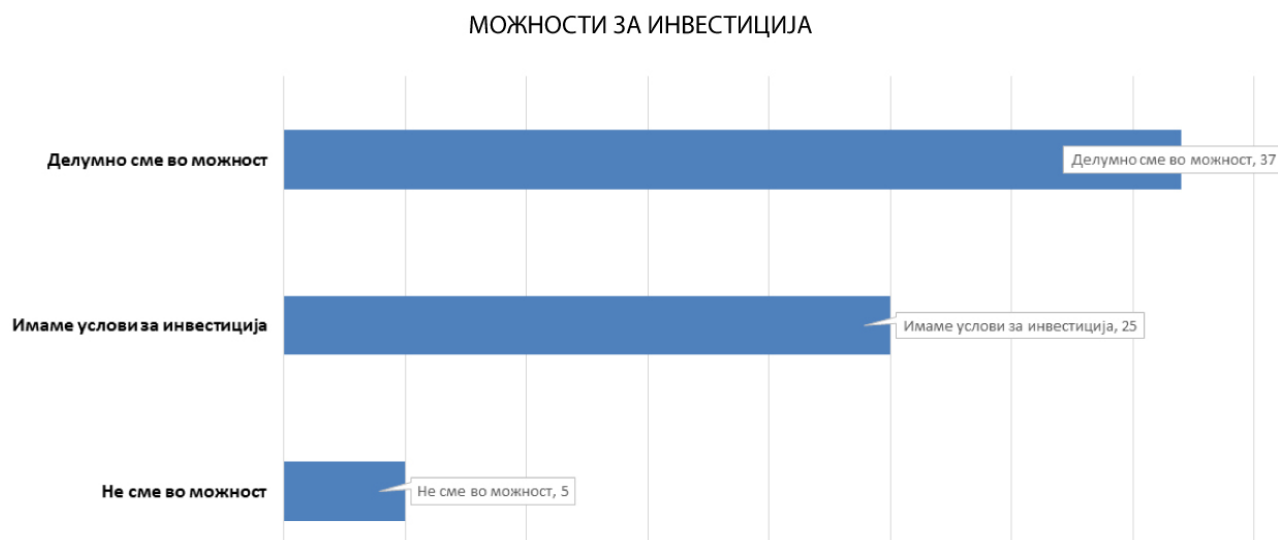
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Најголем дел, или 37 од домашните МСП, имаат делумна можност самостојно да вложат во нова опрема и технологија, 25 од нив имаат услови за инвестиција и 5 од компаниите не се во можност да вложат во нова опрема и технологија со цел да го зголемат квалитетот и конкурентноста на нивните производи/услуги. Интересен



податок е дека најголем дел од нив се самофинансираат и избегнуваат да користат кредити, како што велат, домаќински го користат профитот и секогаш плански го реинвестираат во обновување на дел од опремата.

Графикон 5: Можности за инвестирање во нова опрема и технологија



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

Исто така, со делот на отворени прашања, се настојуваше да се види што е тоа што е потребно, што недостасува, за да се зголеми капацитетот на производството или услугите на претпријатијата.

Најголемиот број од одговорите на компаниите беа дека за зголемување на капацитетите најпотребна е нова, современа опрема, како и обучен и квалификуван кадар. Исто така, кај дел од претпријатијата е нагласена и потребата од нови пазари, нови купувачи/потрошувачи и долгорочни договори со купувачите. Понатаму, се нагласува просторот за работа (зголемен производствен простор), а кај некои подобар маркетинг и рекламирање.

Ако можеме да ги поставиме по некој редослед и да се групираат по област, најголемиот број од претпријатијата имаат потреба од:

1. Едуциран и квалификуван кадар;
2. Нова опрема/нови машини;
3. Нови пазари, зголемена продажба; и
4. Рекламирање и маркетинг.

Само една од 70-те посетени компании ја посочија потребата од финансиска поддршка.

Од горенаведеното и од разговорите со управителите и менаџерите на компаниите, најголемиот дел се согласија дека **недостатокот на квалификувана, остручена и обучена работна сила е главниот проблем**, и тоа е забележливо кај сите

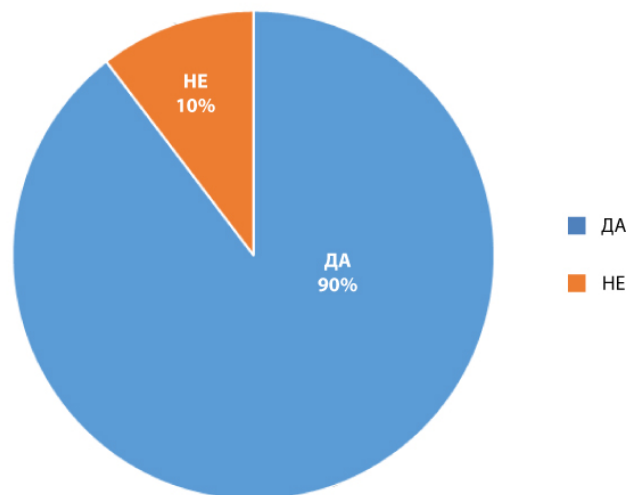
испитани претпријатија без разлика на дејноста. Изгледа дека проблемот со обучен, стручен кадар станува сериозен проблем, посебно во последните десетина години со отворањето на многуте странски компании во земјата. Очигледен е фактот дека има голем одлив на стручната работна сила, поточно апсорпција во овие компании кои се со големи капацитети и преставуваат можност за работната сила да најде подобри услови за работа, а, секако, и подобри примања. Иако примањата не се на некое завидно ниво, односно се малку повисоки од домашните претпријатија, сепак, работната сила се прелева во овие странски компании.

Кога се во прашање домашните претпријатија, исто така, забележлива е флукуацијата на работната сила помеѓу самите претпријатија, односно преземање на вработените со давање на мали, подобри, финансиски бенефиции. Тоа е, всушност, и единствениот извор што го гледаат претпријатијата за наоѓање на квалификуван кадар, односно поради недостатокот на квалификувани работници, тие го применуваат моделот на преземање на веќе искусни, вработени кадри од други претпријатија со мали поповолни финансиски бенефиции.

• Според извршеното истражување, 90 % од домашните МСП сметаат дека нивните производи или услуги се ценовно конкурентни на домашниот пазар. Ова покажува дека домашните МСП се чувствуваат подготвени и конкурентни со своите производи на домашниот пазар што претставува уште една можност за МНК да вршат набавки од домашните претпријатија.

Графикон 6: Конкурентност на цените на производителите/услугите

ПРАШАЊЕ: ДАЛИ ЦЕНИТЕ НА ВАШИТЕ ПРОИЗВОДИ/УСЛУГИ СЕ КОНКУРЕНТНИ НА ПАЗАРОТ?



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

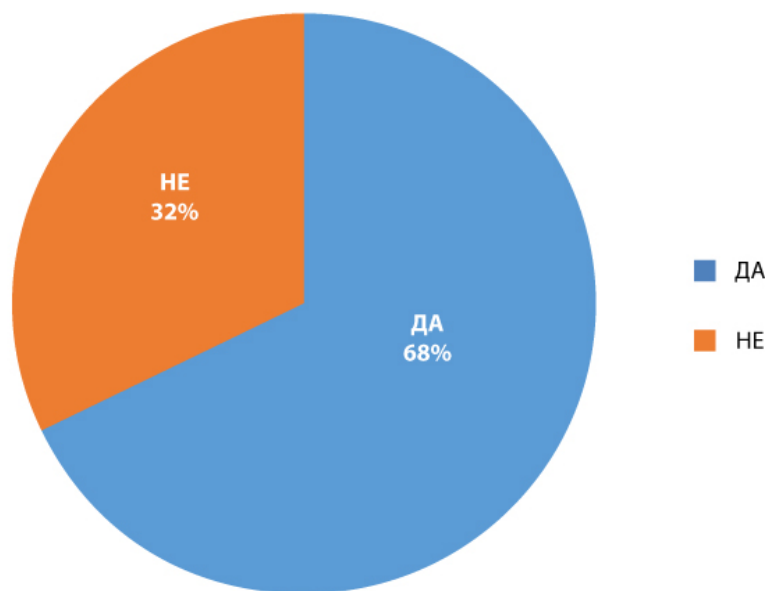
• Што се однесува на примената на стандарди во работењето, најголем дел, или 68 % од компаниите, одговориле дека применуваат одредени стандарди во процесот на работењето, додека 32 % одговориле дека не применуваат никакви стандарди во процесот на работењето. Ова може да го разбереме и согласно фактот



дека кај малите и микропретпријатијата кои во нашето истражување се 64 % од вклучените претпријатија, всушност, и не можеме да очекуваме толкава свесност за воведување на одредени стандарди, а истото според интервјуата се должи на нивниот мал капацитет, мал број на вработени и, секако, финансиските можности.

Графикон 7: Имплементација на стандарди во работењето на домашните МСП

ПРАШАЊЕ: ДАЛИ ПРИМЕНУВАТЕ СТАНДАРДИ ВО ПРОЦЕСОТ НА РАБОТА



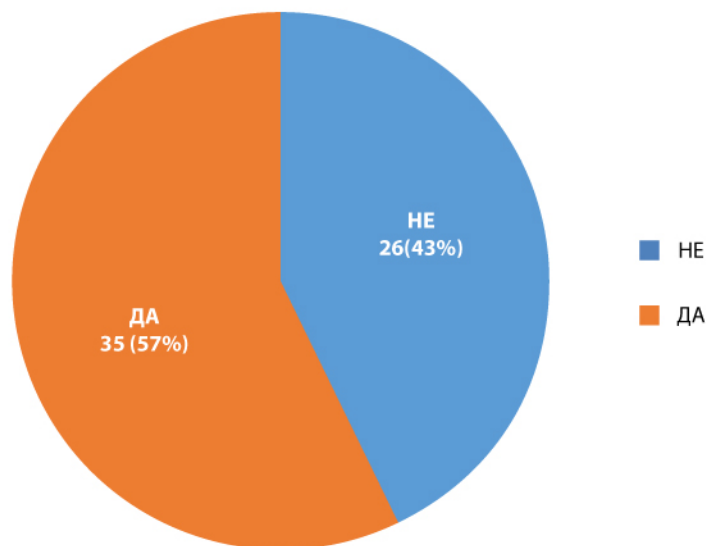
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

Доколку се земат предвид претходните истражувања за идентификување на бариерите во размената на стоки и услуги меѓу домашните и мултинационалните компании во рамките на проектот, каде се констатираше дека МНК сметаат дека еден од јазовите за соработка со домашните МСП е недоволен степен на стандардизација на домашните МСП, се отвора прашањето за степенот на стандардизација и дали тој одговара на барањата на МНК. Домашните МСП, генерално, ги воведуваат основните стандарди во областа на своето дејствување, додека во намерата да остварат соработка со странските компании тие треба да ја подигнат стандардизацијата на повисоко ниво и да имплементираат повеќе стандарди кои се релевантни за секторот во кој работат. Поконкретно, за да се оствари соработката со МНК, потребно е домашните МСП да котираат високо на листата на соработници која, пак, зависи од бројот на имплементирани и воведени стандарди во работењето.

- На прашањето дали ги имаат дефинирано процесите и методите на воведување на потребните стандарди и лиценци во процесот на работење, 57 % од домашните МСП одговориле дека се запознаени, додека 43 % од компаниите дека не се запознаени со процесите и методите на воведувањето на стандардите и лиценците во работењето.

Графикон 8: Дефинираност на процесите на стандардизација и сертификација од страна на домашните МСП

ПРАШАЊЕ: ДАЛИ ГИ ИМАТЕ ДЕФИНИРАНО ПРОЦЕСИТЕ И МЕТОДИТЕ ЗА ВОВЕДУВАЊЕ НА ПОТРЕБНИТЕ СТАНДАРДИ И ЛИЦЕНЦИ ВО ПРОЦЕСОТ НА РАБОТЕЊЕ



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

Најголем дел од претпријатијата ги поседуваат и применуваат барањата, односно стандардите кои се пропишани со закон, како што се, на пример, разни елаборати за заштита и безбедност при работа, за систематски преглед на вработените, за противпожарна заштита, за заштита на животната средина и сл.

Сепак, има и такви претпријатија кои не воведуваат стандарди во процесот на производство. Главна причина за невоведувањето на стандардите, според кажувањата на испитаниците, е тоа што не им се потребни, односно голем дел од нив имаат уверување дека работат според барањата на нарачувачите кои, според нив, се засноваат на некаков тип стандарди на нарачувачите. Дел од испитаниците, пак, сметаат дека нарачувачите честопати имаат стриктни процедури за тоа каков тип материјал (согласно одреден стандард DIN) треба да се употребува во производството, со соодветен меѓународен знак за квалитет и согласно нацртите на нарачувачот, така што не им е потребен посебен стандард за кој ќе издвојуваат дополнителни средства. Исто така, често се случува нарачувачите да дојдат и да го „снимаат“ самиот процес на производство, машините што се употребуваат, опремата, квалификациите на вработените и слично, што е доволно за производителот (домашната компанија) да има соодветен стандард што го бара нарачувачот (странскиот партнер).



Искусство од „Метал кеј“:



Странскиот партнер испраќа свои претставници кои поминуваат неколку дена во нашиот погон, ја гледаат опремата, машините, начинот на производство и процесите. Производот што се бара се изработува согласно одреден квалитет на материјал кој има меѓународна ознака за стандард и тој се изработува согласно одреден нацрт кој го доставува нарачувачот, странскиот партнер. Нема место за отстапка и лош квалитет, сè е согласно договореното и согласно производствените нацрти и документи.

Претпријатијата кои одговорија дека немаат потреба во моментот од поседување на одреден сертификат или стандард, сметаат дека продажбата која ја остваруваат во државата и надвор од неа функционира и без да имаат воведено одреден стандард. Сето ова се базира на тоа што суровините кои се користат во процесот на производство се увезени и веќе го поседуваат потребниот сертификат за квалитет. Исто така, и машините, опремата и технологијата со која располага компанијата, како што кажавме погоре, се со висок квалитет и се гаранција за изработка на производи со висока прецизност и квалитет. Дополнително, голем дел од овие претпријатија имаат и сопствени лаборатории во кои прават интерна контрола на квалитетот на производот.

Исто така, во текот на интервјуата претпријатија се изјаснија и за тоа дека постои голем ризик ако испорачаат производи кои не се со бараниот квалитет. Тоа би значело губење на пазарите и рушење на тешко стекнатата доверба кај клиентите, особено на странските компании.

Сепак, според испитаниците, непоседувањето на одредени стандарди не значи дека немаат намера да го/ги воведат. Но воведувањето се поврзува со потребата од нив, односно одговорот е „ако ни требаат, ќе ги воведеме“ или ако тоа од нив го бараат нивните клиенти.

Анализата покажа дека има три вида претпријатија:

1) Оние кои следат одредени пропишани процедури на работа, на водење на документацијата, ги контролираат фазите на изработка на производите со соодветно архивирање на податоците и слично, но немаат сертифицирани стандарди.

2) Постои и една група претпријатијата кои не се ни запознаени со стандардите и процедурите за нивно добивање бидејќи немаат доволно информации за нивното значење, предностите и бенефициите од нив и, како што истакнаа, не ни имаат намера да ги воведат.

Сепак, оние што немаат воведено одредени стандарди, покрај тоа што немаат информации за нив, како причини за невоведување на стандардите го посочуваат и тоа дека тие не се скапи и одземаат многу време или се сложени. Искуствата кај некои од претпријатијата се дека фирмите кои ги воведуваат стандардите поминале премногу време кај нив (некогаш и по неколку месеци), дека многу им попречувале во работата, барале премногу документи и протоколи за работа и дека како краен резултат трпел процесот на производство. Некои од нив имале воведено одредени стандарди, но поради ваквото искуство на долга и скапа процедура, повеќе не ги обновуваат.

3) Сепак, има и такви претпријатија кои имаат воведено одредени стандарди и кои редовно ги обновуваат. Нивниот став е дека ако сакаат да работат, посебно со странство и со извоз и да имаат сериозни партнери, секако дека треба да ги поседуваат потребните стандарди. Мора да нагласиме и тоа дека тоа беше случај кај претпријатијата со поголем број вработени, ориентирани кон извоз, со модерни услови за работа, обучени менаџери или управители кои одреден дел од животот поминале во странство или излегле од големи современи компании. Нивниот став е и дека е потребно јакнење на свеста кај останатите домашни компании и менаџери за значењето и користа од воведувањето на стандардите и сертификацијата на производствените процеси.

Генерално, претпријатијата кои немаат воведено стандарди во работењето се слабо информирани за нивното значење, како и што опфаќаат тие. Најголем дел од нив воведувањето на стандардите го гледаат како финансиски товар на компанијата, усложнување на процесите на работење и дополнителна обврска која, доколку не е нужна, избегнуваат да ја воведат. Тоа значи дека не постои свесност дека стандардот е суштински документ кој го опишува процесот и начинот на изведување на одредена деловна активност, основните карактеристики на процесот и очекуваните резултати од процесот.

Стандарди постојат за речиси секоја активност. Тие помагаат во контрола на квалитетот (ISO-9000), помагаат да се подобри здравјето на вработените и да се зголеми безбедноста при работа (ISO-18000), да се заштити животната околина (ISO-14000) итн. Тие придонесуваат за зголемувањето на вкупните перформанси на



компанијата преку дефинирани процеси, параметри, успешност, анализа, побрзо и подобро донесување бизнис-одлуки. Стандардите се неопходни за секој бизнис. Дури и за микрокомпаниите. Стандардите го зголемуваат задоволството на клиентите, заштедуваат време и пари и, на крајот, помагаат за поефикасно управување со компаниите. Затоа особено е важно компаниите да добијат сознанија и подобро да се информираат за значењето и важноста од имплементирањето на стандардите во работењето.

- Што се однесува на тоа колку често вработените на домашните МСП посетуваат активности за стручно усовршување, 40 % одговориле дека посетуваат еднаш годишно, 25 % посетуваат до три пати годишно и само 4 % од компаниите посетуваат повеќе од 3 пати годишно, додека 31 % воопшто не посетуваат активности за стручно усовршување.

Од оние кои посетуваат обуки, од разговорите може да се каже дека, главно, се однесуваат на стручни обуки што се потребни за усовршување на вработените со работа на одредени машини или во случаи кога имаме набавка или инсталирање на нови машини. Во такви случаи, обуката е и задолжителна за да може да се ракува со нововведените машини.

Графикон 9: Колку вработените во домашните МСП посетуваат активности за стручно усовршување?



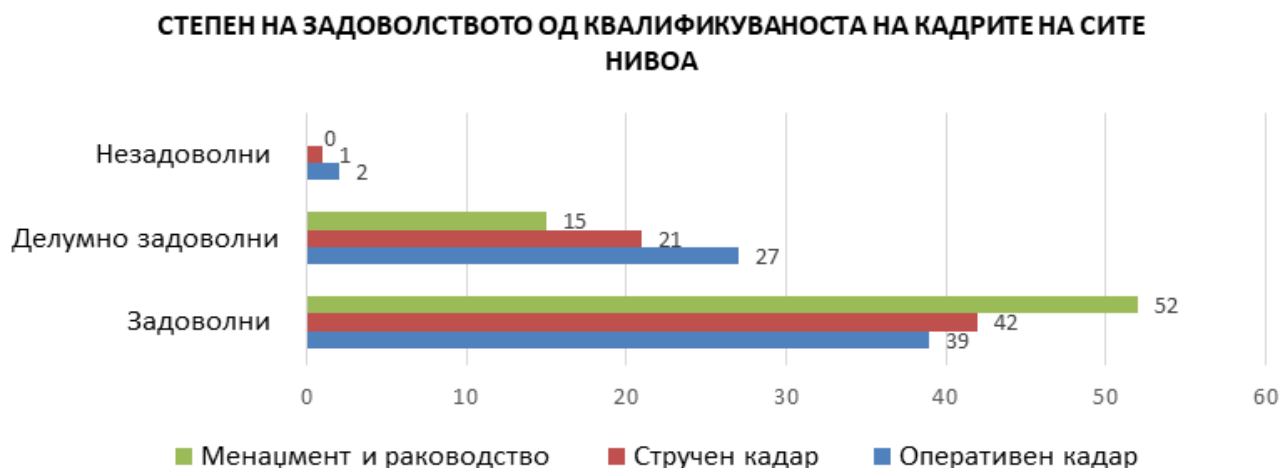
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Истражувањето покажува дека најголем број од домашните компании се задоволни од квалификуваноста на кадарот. Ова, главно, се должи на редовните интерни обуки на вработените и нивното постојано следење и менторирање во процесот на работењето. Тука мора да се истакне дека компаниите се задоволни од сопствениот кадар, но, генерално, сите компании имаат проблем да најдат стручен и искусен

кадар кој ќе биде спремен веднаш да се вклучи во процесот на производство без дополнителни интерни обуки.

Она што е особено интересно е тоа што компаниите најмногу се задоволни од менаџментот и раководството. Доколку земеме предвид дека интервјуата се спроведуваа со сопственици или менаџери на компаниите, може да се прифати дека има одредена пристрасност во однос на овие податоци. Само три од испитуваните компании се изјасниле дека не се задоволни од квалификуваноста на нивниот кадар.

Графикон 10: Степен на квалификуваност на вработените во домашните МСП



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

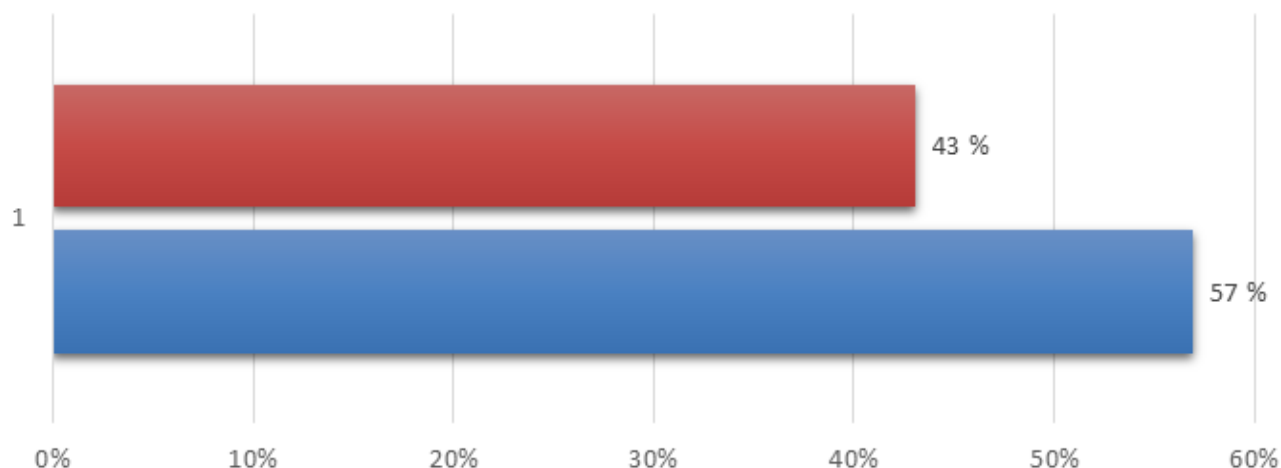
• Во врска со тоа, пак, на кој начин се делегирани одговорностите и овластувањата во домашните МСП, 57 % одговориле дека имаат децентрализирана организациска структура, додека 43 % од компаниите се карактеризираат со централизирана организациска структура. Имајќи предвид дека истражувањето се спроведе кај 64 % мали и микрокомпаниии, а централизираната структура се јавува само кај 43 % од компаниите, може да се заклучи дека иако централизираната структура е карактеристична за малите компании, добар дел од малите компании имаат поделба на одговорностите и можност за индивидуално донесување одлуки. Делегирањето на одговорностите и донесувањето на одлуките е поврзано со посебни процедури и политики на работење, односно децентрализираниот стил на раководење се поврзува со потребата од воведување на посебни стандарди на вмрежување на одговорностите на вработените и воведување на специфични процедури во работењето.

Добиените податоци укажуваат на потреба од обуки за менаџментски вештини и воведување на стандардите во работењето и кај малите компании кои ќе овозможат дефинирање на процесите на работење, анализа, како и побрзо и подобро донесување бизнис-одлуки.



Графикон 11: Организациона структура на домашните МСП

КАКО СЕ ДЕЛЕГИРАНИ ОДГОВОРНОСТИТЕ



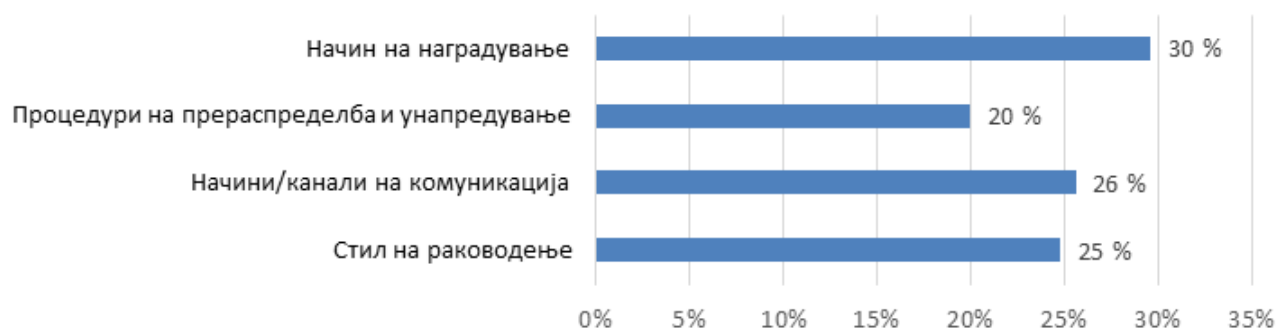
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

• Според истражувањето, 30 % од домашните претпријатија одговориле дека сакаат да го подобрат начинот на наградување на вработените, 20 % одговориле дека треба да ги подобрат процедурите на прераспределба и унапредување на вработените, 26 % се изјасниле дека имаат проблеми со каналите на комуникација меѓу вработените и 25 % од компаниите сметаат дека треба да се подобри стилот на раководење во компанијата.

Податоците говорат дека компаниите имаат потреба од подобрување на сите наведени интерни процедури. За да се подобри ефикасноста на работењето на компаниите, а со тоа и да се зголеми нивната конкурентност и можност за соработка со МНК, потребно е компаниите да поседуваат обуки за подобра систематизација и раководење, за што е неопходно имплементирање на соодветните стандарди во работењето.

Графикон 12: Кои интерни процедури домашните МСП сметаат дека треба да ги подобрат?

**КОИ ОРГАНИЗАЦИСКИ СИСТЕМИ И ИНТЕРНИ ПРОЦЕДУРИ БИ САКАЛЕ
ДА ГИ ПОДОБРИТЕ ВО РАБОТЕЊЕТО НА ВАШЕТО ПРЕТПРИЈАТИЕ**



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- На прашањето кои фактори можат да ја подобрат соработката на домашните МСП со МНК на територијата на Македонија, најголем дел од претпријатијата сметаат дека за таа цел потребна е поголема поддршка од државата, инвестирање во човечки ресурси, инвестирање во нова опрема и инвестирање во презентација и маркетинг.

Графикон 13: Начини на подобрување на соработката помеѓу домашните МСП и МНК

ДРУГИ ФАКТОРИ КОИ МОЖАТ ДА ЈА ПОДОБРАТ СОРАБОТКАТА СО СТРАНСКИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО МК

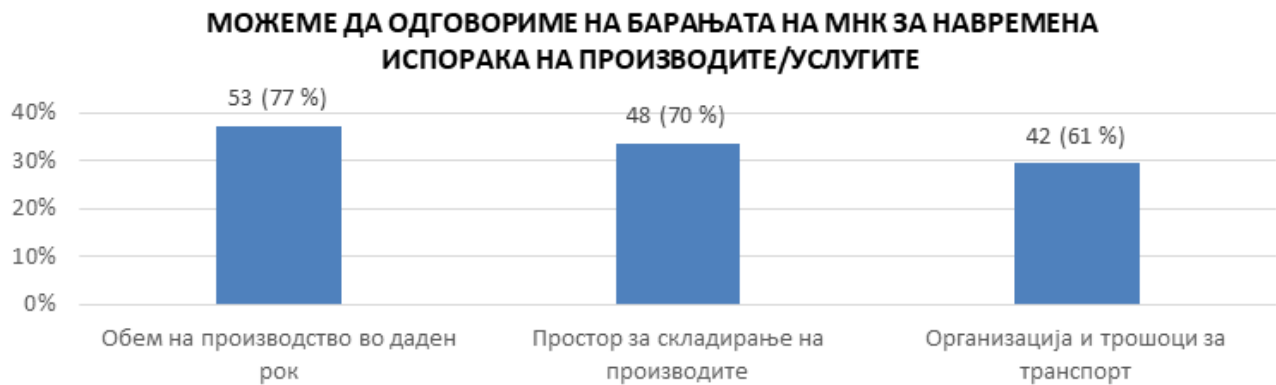


Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- На прашањето дали можат домашните МСП да одговорат на барањата на МНК во однос на навремената испорака на даден обем на производство, 77 % од испитаните компании одговориле потврдно, потоа 70 % од посетените компании одговориле дека можат да обезбедат магацински простор за складирање на производите, додека на прашањето дали можат да ги покријат трошоците за транспорт 61 % од компаниите одговориле потврдно.

Тоа значи дека домашните МСП се спремни да одговорат на барањата на МНК присутни во Македонија во поглед на производството и просторот за складирање.

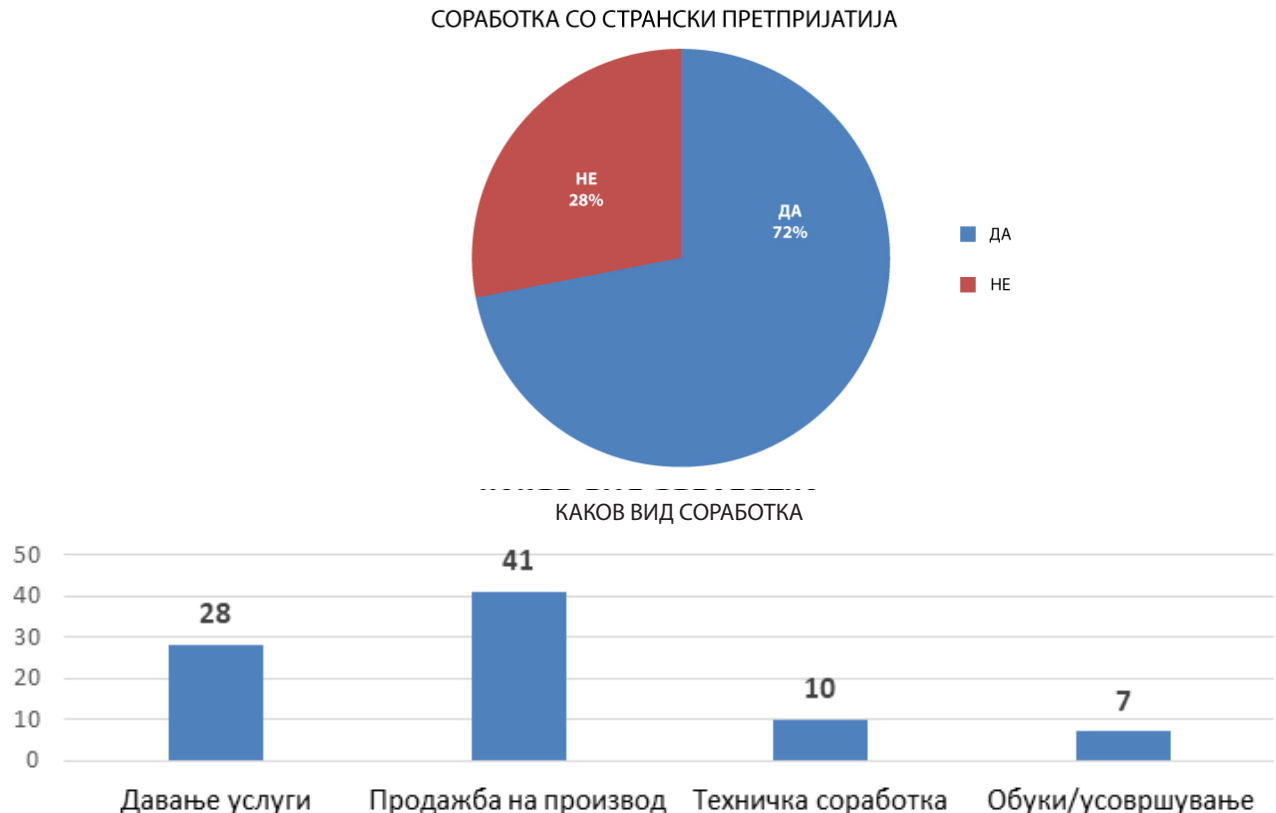
Графикон 14: Степен до кој домашните МСП можат да одговорат на барањата на МНК



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Според истражувањето може да се забележи дека дури 72 % од домашните компании имаат остварено соработка со МНК на територијата на РМ, од кои најголем дел соработката ја оствариле преку давање услуги (41 претпријатие) и продажба на производ (28 претпријатија) на МНК. Ова кажува дека домашните МСП соработуваат со МНК во Македонија.

Графикон 15: Остварена соработка на домашните МСП со МНК



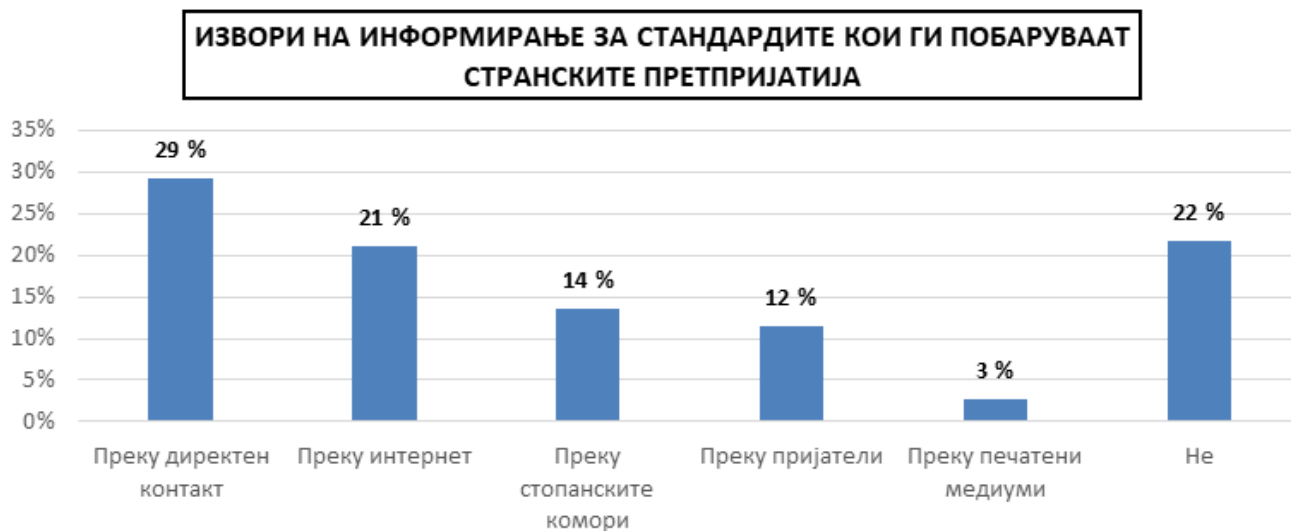
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Според направената анализа, најчесто домашните компании се информираат за потребите и стандардите кои ги побаруваат МНК во Македонија преку директен контакт со МНК и преку интернет (29 %, односно 21 %), додека само мал дел од нив се информираат преку стопанските комори, преку пријатели или преку печатени медиуми. Релативно голем процент, односно 22 % од компаниите досега не се потрудиле да најдат податоци за потребите и стандардите кои ги побаруваат МНК во Македонија.

Според објаснувањата на компаниите, може да се забележи дека најуспешен начин на информирање е преку директен контакт. На овој начин не само што компаниите добиваат сознанија за барањата на МНК, туку имаат можност да се претстават и да ги понудат своите производи пред странските компании, а и да ги детектираат потенцијалните купувачи и добавувачи. Директниот контакт е предуслов за домашните МСП директно да ги запознаат потребите, барањата и стандардите на МНК и, на тој начин, да добијат насоки во понатамошното работење.

Загрижува релативно големиот процент на домашни компании кои воопшто не се интересираат за потребите на МНК, оттука и се гледа ниската свесност и информираност на домашните МСП за потребите од воведување на одредени стандарди во работењето.

Графикон 16: Начин на информирање на домашните МСП за потребите и барањата на МНК



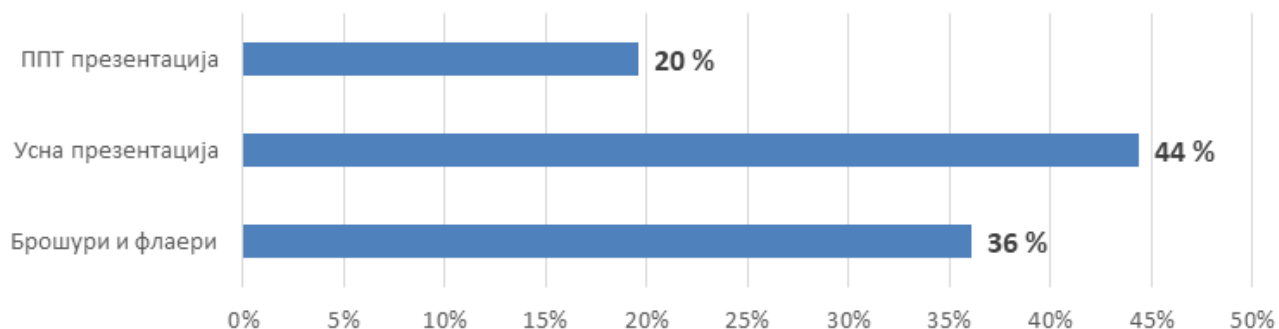
Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

- Што се однесува, пак, до тоа кои начини на промоција ги користат домашните МСП за да ги презентираат своите производи/услуги пред МНК, 44 % од нив одговориле дека користат усна презентација, 36 % користат брошури и летоци, и 20 % од компаниите ја користат ППТ-презентацијата како средство за презентирање на своите производи/услуги.



Графикон 17: Начини на презентирање и промоција на домашните МСП

НАЧИНИ НА ПРОМОЦИЈА НА ПРОИЗВОДИ ПРЕД СТРАНСКИ ИНВЕСТИТОРИ

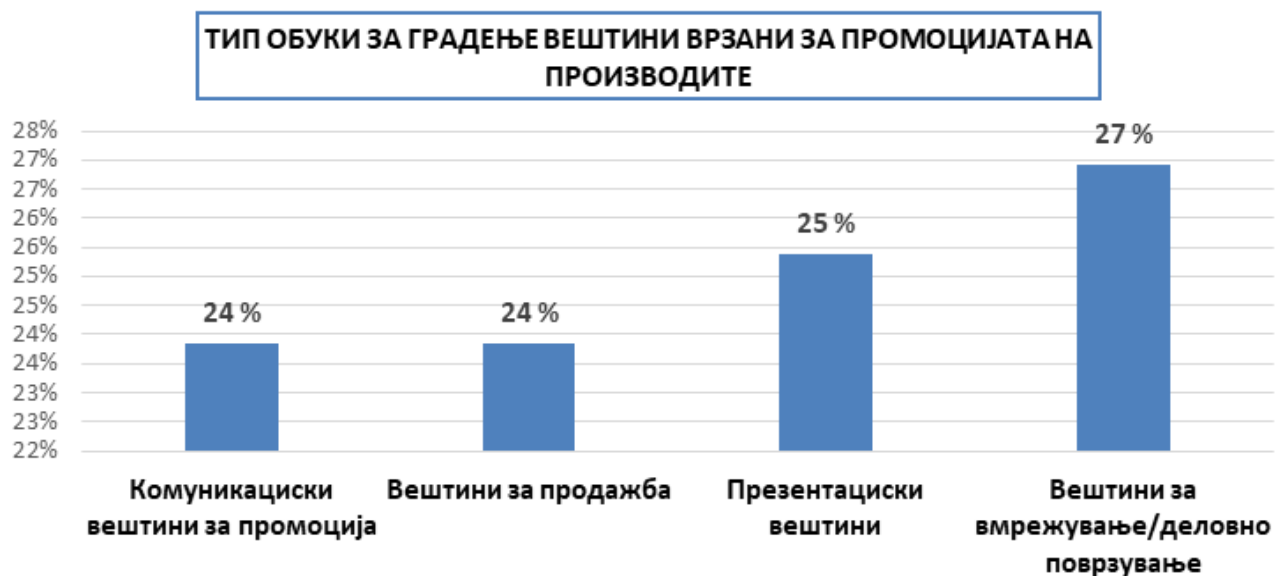


Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

• И, финално, на прашањето каков тип обука домашните МСП сметаат дека им е потребна за поуспешно воспоставување на соработка со странските инвеститори, 27 % од компаниите сметаат дека имаат потреба од обуки за вештини за вмрежување/деловно поврзување, 25 % се изјасниле дека имаат потреба од обуки за презентационски вештини, 24 % одговориле дека имаат потреба од обуки за вештини за продажба и, исто така, 24 % од нив одговориле дека имаат потреба од обуки за комуникациски вештини.

Согласно ова, изгледа дека домашните МСП немаат потреба од некоја специфична обука, туку имаат потреба од сите понудени обуки.

Графикон 18: Видови обуки потребни на домашните МСП за успешно воспоставување на соработка со МНК



Извор: Резултати од спроведениот прашалник со домашните МСП во земјата, авг.-септ. 2018

6. ЗАКЛУЧОЦИ

Како **општи заклучоци** може да се каже дека државите кои се отворени за влез на мултинационалните компании имаат тенденција да остварат агрегатно зголемување на продуктивноста.

Странските инвеститори носат широк спектар на знаење и know-how со потенцијал да пренесат позитивни прелевања во земјата. Исто така, може да генерираат конкурентни притисоци во локалната економија на штета на некои локални фирми. Но, на долг рок, конкурентните притисоци поттикнуваат ефикасна прераспределба на факторите во рамки на секторите, со што се зголемува продуктивноста во секторот. Рамнотежата помеѓу овие потенцијално позитивни и негативните влијанија го одредуваат севкупниот ефект на странските компании што го имаат врз локалните претпријатија.

Знаењето и технологијата што МНК го носат со себе може да се пренесат и на домашните компании преку два главни канали. Првиот е преку соработка меѓу странските компании и домашните добавувачи. Вториот е каналот на трансфер на знаења и информации преку кои домашните компании ги реплицираат странските технологии и менаџерските практики во сопствените производни процеси.

Сепак, иако придобивките од СДИ и МНК во земјата се значајни, има и одредени проблеми и тешкотии во работењето. Најчестиот неуспех е оној којшто го спречува развојот на врските за соработка меѓу домашните и странските компании, а произлегува од достапноста на информациите која ги отежнува, а честопати ги прави и достапни информациите за пребарување на потенцијалните купувачи или добавувачи, односно понудата и побарувачката на домашни производи и услуги. Странските компании имаат тешкотии да ги идентификуваат потенцијалните локални добавувачи, додека домашните претпријатија вложуваат големи напори да ги идентификуваат потенцијалните договорни можности со странските претпријатија.

Друг заеднички неуспех е малиот капацитет и обемот на домашните добавувачи кој речиси е невозможно да одговори на големите нарачки на МНК. Од друга страна, пак, голем дел од домашните компании сметаат дека е премногу ризично да инвестираат во проширување на производството плашејќи се од сигурноста на договорите. Дополнително, голем дел од домашните претпријатија ги немаат производствените стандарди кои се потребни за исполнување на минимум од барањата за квалитет на странските претпријатија.

6.1. Производствени капацитети на домашните МСП

- Во делот на производните капацитети на домашните претпријатија може да се заклучи дека голем дел од претпријатијата располагаат со висок степен на техничка опременост согласно индустриските стандарди во секторот во којшто дејствуваат, односно дури 96 % од претпријатијата имаат средни или високи стандарди на опременост што покажува дека, во овој период од 25 години постоење на пазарната



економија, голем дел од претпријатијата инвестирале и се здобиле со добра опрема за производство.

Овие податоци покажуваат дека нашите домашни МСП се добро опремени и подготвени да одговорат на барањата на пазарот и купувачите. Техничката опременост со која располагаат одговара на стандардите и барањата за изработка на производи или делови од производи. Но, најчесто, оваа опрема е набавена на старо, главно, од пазарите на ЕУ, и тие се со добар квалитет и ги задоволуваат потребите и стандардите на производството. Тоа им овозможува на домашните МСП да ги произведат потребните производи со бараниот стандард, а да имаат помали финансиски трошоци. Новата технолошка опрема сè уште е многу скапа за МСП да ја купат на ново.

- Најголемиот број претпријатија се способни да го зголемат производството во просек за 25-50 % ако за тоа постои потреба, односно нови пазари и клиенти. Но, за да го зголемат производството, покрај опремата што ја поседуваат, потребно е да се набави и нова посовремена опрема и машини или нови софтверски решенија што ќе го подобрат и усовршат производството што ќе придонесе за скратување на времето за производство по единица производ, зголемување на прецизноста, како и поголема економичност во работењето. Секако дека во денешно време, следењето на брзиот развој на техниката и технологијата е основа за напредок и подобро и поквалитетно производство кое мора да ги следи промените и барањата на пазарот.

Поголемиот дел од претпријатијата се спремни да инвестираат во нова опрема, но, сепак, се чини дека малиот пазар, побарувачката и недоволната понуда на квалификувана работна сила се ограничувачки фактор за тоа.

Проблемот со недостатокот на квалификувана работна сила е доста поширок и за тоа се потребни посебно истражување и анализа, но, од она што може да се види, главните проблеми лежат во несоодветното образование, застарените начини на едукација, каде не се користат модерни техники и технологии кои ги бараат новите начини на производство, образованието, каде стручните училишта го немаат своето значење и квалитетот во образовниот процес, застарените програми и методи, струките и програмите кои не одговараат на бизнис-потребите и, секако, преголемата теоретска настава без посебна практична обука и примена на знаењето.

Во текот на образованието (посебно средното и високото образование), недостасуваат креирани програми на практична работа во компаниите каде би се стекнале со вештини и знаења во конкретната струка и би одговориле на барањата на компаниите. Сепак, како што нагласивме за ова е потребна посебна, подлабока и подетална анализа.

Секако, во врска со претходното, покрај образовниот процес, проблемите може да се најдат и кај самите претпријатија кои немаат соодветни капацитети и системи за управување и наградување на вработените. Кај голем дел од претпријатијата системот на плати и наградување не се применува, капацитетите на управителите

и основачите не се изградени за да можат да менаџираат со човечките ресурси во претпријатијата и да спроведуваат соодветна политика за зачувување и соодветно наградување на своите, а посебно на квалификуваните и добри работници. Тоа е, исто така, и една од причините поради која постои преместување, флукуација, на вработените во други претпријатија или, пак, во странските компании.

Сепак, за жал, работата во производството остана на пониско ниво од администрацијата, така што атрактивноста за работа во него е уште помала и понеатрактивна од администрацијата.

- Најголемиот дел од претпријатијата имаат производ или услуга која е ценовно конкурентна на домашниот пазар. Тоа значи дека македонските претпријатија имаат конкурентни цени и можат да одговорат конкурентски на барањата на пазарот и на МНК во Македонија. Конкурентноста на цените компаниите ја оценуваа врз основа на класата или квалитетот кој го поседува производот, затоа што, како што се изјаснија тие, МНК можат да набават поевтини производи (пример, од Кина) но кога се споредува квалитетот, производите на домашните МСП се конкурентни во однос на останатите во истиот ранг. Тоа значи дека МНК кои работат во Македонија можат да ја разгледаат можноста за набавка на производи и услуги од домашните МСП.

6.2. Примена на стандардите во работата на домашните МСП

- Според спроведеното истражување, кај домашните претпријатија најприменуван е основниот меѓународен стандард ISO-9001, како систем за управување со квалитетот. Исто така, се применуваат и стандардите ISO-14001, како систем за управување со животната средина, потоа системот за управување со здравје и безбедност при работа OHSAS-18001, ISO-17025 – системот за управување со тестирањето и калибрацијата во лаборатории, HACCP-стандард, елаборати за заштита и безбедност при работа, за систематски преглед на вработените, за противпожарна заштита, за заштита на животната средина и сл. Но евидентен е и трендот кон прифаќање на поспецифични меѓународни стандарди од страна на македонските претпријатија кои се применуваат во зависност од самата област, односно дејност.

- Може да се заклучи дека голем дел од компаниите следат одредени пропишани процедури на работа, ги контролираат фазите на изработка на производите со соодветно архивирање на податоци и слично. Тие постојат и се применуваат, но се согласно некои наследени или самостојно изградени процедури што не значи дека не се добри.

Оние компании кои немаат воведено стандарди во процесот на производството, како главна причина за невоведување е тоа што не ја гледаат потребата од нив, поточно имаат став дека не им се потребни. Други причини за невоведување на стандардите се посочуваат тоа дека истите се скапи, одземаат многу време или дека се сложени. Исто така, голем дел од претпријатија воведувањето на стандардите го доживуваат како наметната обврска, нешто непотребно, каде свесноста за тоа е



на ниско ниво. Тие може и да воведат одредена стандардизација, но тоа е повеќе проформа каде воведувањето е таканаречено „купено“ или тоа би го направиле ако за тоа има потреба, односно ако го бара одреден клиент/купувач.

Односно, има два типа претпријатија, оние кои се доста технички и технолошки напредни, со изградени процеси, кои работат со странски компании и извезуваат, кои се општествено одговорни и каде свесноста за воведувањето на стандардите е јасна и оправдана. И вториот тип претпријатија се оние кои не ја гледаат користа и значењето од воведувањето и работата според одредени стандарди.

- Може да се забележи дека претпријатијата кои се стандардизирани и сертифицирани, исто така, се и ориентирани кон извоз, веќе остваруваат соработки со мултинационалните компании кои работат во Македонија, потоа се високомодернизирани и со континуирани годишни стапки на пораст. Нивниот пример треба да го следат и останатите домашни компании кои сакаат да растат и да го шират своето производство на странските пазари. За таа цел, од особено значење е да ја согледаат корисноста од стандардизацијата и вложувањето во неа и да го прифатат како секоја значајна инвестиција на компанијата за подобрување на ефикасноста и конкурентноста.

- Секој меѓународен стандард во однос на специфичните барања кои ги разработува, всушност, нуди системски приод кон управување и целосно усогласување на работењето со релевантните законски барања од соодветната област, а нивното воведување во работењето го одразува и нивото на квалитет во компаниите. Така, барањата на Законот за животна средина, Законот за управување со отпад и Законот за управување со електронски отпад се содржани во стандардот ISO-14001 како систем за управување со животна средина, потоа системот за управување со здравје и безбедност при работа OHSAS-18001 целосно ги задоволува барањата на Законот за здравје и безбедност при работа. Стандардот ISO-27001, како систем за управување со безбедноста на информациите, ги задоволува барањата на Дирекцијата за заштита на лични податоци и законските барања од оваа област. Барањата на стандардот ISO-50001, како систем за управување со енергија, целосно ги задоволува сите барања на новите закони поврзани со енергетска ефикасност. Системот за управување со безбедност на храна ISO-22000 ги задоволува и ги надминува барањата на Агенцијата за храна и ветеринарство и законските барања од оваа област. Покрај наведените стандарди, сè поголемо значење добиваат и следите меѓународни стандарди: ISO-20000-1:2011 – систем за управување со услуги за информациска технологија; ISO-31000:2009 – систем за управување со ризици; ISO-20121:2012 – систем за управување со настани и нивна одржливост; IFS и BRC – систем за управување со синџирот на добавување и трговија со храна; ISO-39001:2012 – систем за управување со безбедност на сообраќајот; ISO-13485:2016 – систем за управување со медицински уреди; ISO-17025:2005 – систем за управување со тестирање и калибрација во лаборатории.

Оттука, се јавува потребата за обуки и подобро информирање на домашните компании за потребата и значењето на воведувањето не само на основните, туку и на специфичните стандарди во областа на нивното работење.

6.3. Потребата од обуки и стручно усовршување

Обуките се скап процес, тие бараат да се одвојат време и финансиски средства за да се ангажираат поискусни вработени кои, наместо да бидат ангажирани во исполнување на своите работни задачи, работат на обучување на нововработените. Точно е дека така обучените вработени подоцна со своето работење ги надоместуваат вложените средства, но компанијата секогаш мора да дозира одредено ниво на обука бидејќи е можно да се јави нелојалност на вработениот, па тој со стекнатите знаења да прејде во друга компанија.

Според спроведеното истражување, особено кај малите бизниси, по правило нема време и средства за обука на вработените или се работи со програми кои се со скратена содржина. Оперативниот кадар обично се обучува за мануелно технички вештини, додека менаџерите се обучуваат за развивање на менаџерски знаења и вештини.

- Најголемиот дел од вработените во претпријатијата посетуваат по една обука годишно. Сепак, кај голем процент, или дури една третина од претпријатијата, вработените не посетуваат никакви обуки. Од претпријатијата каде вработените посетуваат обуки, се работи повеќе за остручување, поточно следење на новините во производството и управувањето со машините што го изискува и самиот процес на ракување. Мал број од претпријатијата имаат планови за обуки и програми за надградување на вработените.

Може да се заклучи дека само мал дел од компаниите размислуваат долгорочно за подобрување на квалификуваноста на кадарот и како тоа би влијаело врз ефикасноста во работењето на претпријатието.

- Македонските МСП, главно, се задоволни од квалификуваноста на кадарот во нивните компании, особено од менаџментот и раководството, и стручниот кадар. Задоволството е помало од оперативниот кадар. Најчесто квалификуваноста на кадарот се стекнува преку интерна обука на вработените или нивно стручно усовршување преку обуки за работа со машините и опремата. Проблемот се јавува при потребата од нов стручен кадар кој речиси е невозможно да го најдат на пазарот на работната сила. Со образовните програми најчесто не е можно да се опфатат сите практични знаења кои ги бара една компанијата, па се јавува потреба од дополнително обучување на нововработениот кадар. Според исказите на посетените компании, преку интерните обуки нововработените се стекнуваат со вештини неопходни за извршување на работните задачи, но овие вештини се ограничени со знаењата кои ги пренесуваат поискусните вработени. Неопходни се и дополнителни обуки кои можат да ги надградат постојните знаења и кои ќе овозможат унапредување на производствените процеси, организациските и менаџерските вештини. Најчесто како причина за непосетување на обуки се финансиските средства и ризикот од нелојалност на вработените, односно нивно заминување и покрај инвестирањето во нив.



- Управувањето во повеќе од претпријатијата е децентрализирано, односно управувањето е делегирано на раководителите и раководните лица на сите нивоа на претпријатијата. Децентрализираниот стил на раководење се поврзува со потребата од воведување на посебни стандарди на вмрежување на одговорностите на вработените и воведување на специфични процедури во работењето. За таа цел, важно е вработените да посетуваат обуки за менаџментски вештини, вештини за организирање и делегирање на одговорности.

- Домашните претпријатија имаат потреба од подобрување на интерните процедури. За да се подобри ефикасноста на работењето, а со тоа и да се зголеми нивната конкурентност и можноста за соработка со МНК, потребно е претпријатијата да поседуваат системи за подобра систематизација и раководење, за што е неопходно имплементирање на соодветни стандарди во работењето.

- Што се однесува до темите за обуки и подобрување на вештините на вработените може да се издвојат следните теми: начин на наградување на вработените; подобрување на процедурите на прераспределба и унапредување на вработените; подобрување на каналите на комуникација меѓу вработените; и подобрување на стилот на раководење. Обуките кај домашните претпријатија би значеле: воведување на соодветна организациска структура, подобри менаџмент практики, поголемо задоволство кај вработените, усовршување на системите за контрола на квалитетот во работењето, зголемена конкурентност и полесен пристап до странските компании. Затоа, стандардизацијата на компаниите е основа за понатамошен напредок и успех.

6.4. Соработка со мултинационални компании (МНК)

Што се однесува во врска со јакнењето на капацитетите во соработката со МНК, најголем дел од претпријатијата сметаат дека за таа цел потребна е поголема поддршка од државата, инвестирање во човечки ресурси, инвестирање во нова опрема и инвестирање во презентација и маркетинг.

- Кога зборуваме за соработката на домашните со странските претпријатија, може да се заклучи дека македонските претпријатија соработуваат со МНК. Главниот дел на соработка е во продажба на производ кој најчесто е полупроизвод или дел од финален производ, многу ретко се среќаваме со производи каде севкупните фази на производството се остваруваат од страна на домашните претпријатија. Соработката најлесно се остварува со услужните претпријатија, односно МНК многу повеќе користат услуги од домашните претпријатија отколку што набавуваат сировини или производи од нив. Исто така, најголемиот дел од претпријатијата гледаат можност за соработка со МНК во Македонија, но немаат доволно знаења за начинот како може да им пристапат и да се промовираат пред нив.

- Домашните МСП во најголем дел можат да одговорат на барањата на МНК во однос на навремена испорака на даден обем на производство, можат да обезбедат магацински простор за складирање на производите, а помал дел од нив можат да ги покријат и трошоците за транспорт. Тоа значи дека домашните МСП се спремни да

одговорот на барањата на МНК присутни во Македонија во поглед на производството и просторот за складирање.

Тука повторно се јавува контрадикторност во однос на изјавите на МНК, кои како една од причините за недоволна соработка со домашните МСП го нагласуваат токму незапазувањето и неисполнувањето на зададените рокови на испорака. Тоа што може да се заклучи е дека домашните компании имаат помал капацитет од потребите на МНК, и во рамките на нивните капацитети тие можат да остварат одреден обем на производство, но тој несоодветствува на барањата на МНК. Така честопати домашните претпријатија за да започнат соработка со МНК ветуваат одреден обем на производство во даден рок кој не можат да го остварат, и тоа е најголемата грешка затоа што на тој начин ја губат довербата кај МНК. Важно е домашните МСП да бидат реални во своите понуди и да го нудат тоа што навистина можат да го остварат. Оттука се согледува дека кај голем дел од домашните МСП потребна е обука за преговарање и вештини за пристапување кон МНК.

- Најчесто домашните компании се информираат за потребите и стандардите кои ги побаруваат МНК во Македонија преку директен контакт со МНК и преку интернет. На овој начин, не само што компаниите добиваат сознанија за барањата на МНК, туку имаат можност да се претстават и да ги понудат своите производи, а и да ги детектираат потенцијалните купувачи и добавувачи. Директниот контакт е предуслов за домашните МСП директно да ги запознаат потребите, барањата и стандардите на МНК и, на тој начин, да добијат насоки за понатамошното работење.

Зачудувачки, но мал дел од нив се информираат преку стопанските комори. Релативно голем дел од домашните компании досега не се потрудиле да најдат податоци за потребите и стандардите кои ги побаруваат МНК во Македонија.

Загрижува релативно големиот процент на домашни претпријатија кои воопшто не се интересираат за потребите на МНК, оттука и се гледа ниската свесност и информираноста на домашните МСП за потребите од воведување на одредени стандарди во работењето.

- Македонските претпријатија, главно, ги презентираат своите производи или услуги преку усна презентација, брошури и летоци, а мал дел од нив користат ППТ-презентацијата како средство за презентирање на своите производи/услуги. Еден дел од претпријатијата користат и посета на одредени саеми или некаков вид Б2Б средби.

Она што може да се заклучи е дека само мал дел од домашните претпријатија имаат свои веб-страници каде странските компании ќе можат подетално да се информираат за нив и производителите/услугите кои ги нудат. Ова е особено важно да се нагласи како недостаток кај домашните претпријатија затоа што во денешни услови првиот впечаток кој го добиваат МНК е преку добрата презентација на веб-страниците. Исто така, доброто владеење на странските јазици и умешноста да се презентираат е меѓу основните предуслови за започнување на соработка со странските компании.



- Од она што би ја подобрило нивната соработка со МНК, домашните претпријатија преферираат обуки за вештини за вмрежување/деловно поврзување, обуки за презентациони вештини, обуки за вештини за продажба и обуки за комуникациски вештини. Станува збор за обуки кои сметаат дека се клучни за да пристапат и да остварат соработка со МНК. Овие обуки би им помогнале во остварување на поуспешна презентација на своите производи и во стекнување вештини за подобро промовирање на предностите и конкурентноста на своите производи.

7. ПРЕПОРАКИ

1. Иако Македонија во последните петнаесетина години води стимулативна политика на привлекување на странските директни инвестиции (СДИ) и максимално е посветена на креирање на поволна клима за нивно привлекување, сепак, земено во целост, Македонија има најнизок прилив на СДИ, и во апсолутна смисла и како удел во својот БДП во споредба со другите земји од Западен Балкан.

Владата на Македонија во стратешката определба за привлекување на СДИ, ќе мора да изгради **разумна стратегија за привлекување на инвеститорите**, со соодветна трошочна ефективност, еднаков однос кон сите и високо ниво на транспарентност. Политичката стабилност и безбедност, како и стабилното законско и регулаторно опкружување, се водечки карактеристики за земјата што ги имаат предвид мултинационалните корпорации пред да направат нов капитален потфат. Од големо значење е нивото на правната заштита од политички и регулаторни ризици, како што се експропријација на имот, трансфер на пари и ограничувања на конвертибилноста и недостаток на транспарентност во работењето со јавните институции.

Покрај гореспоменатите фактори, економските услови се најважните детерминанти за локацијата на СДИ. Тие можат да бидат поделени во три групи: оние кои се однесуваат на достапноста на ресурсите или средствата што се поврзани со локацијата; оние поврзани со големината на пазарите за стоки и услуги; и оние поврзани со предностите на пониски трошоци во производството. Намалувањето на овие ризици на ниво на земја е основа за зголемување на инвестициите и растот на СДИ во земјата.

2. **Знаењето и технологијата што го носат со себе МНК** може да се пренесат и на домашните компании преку два главни канали. Првиот е преку соработка помеѓу странските компании и домашните добавувачи. Вториот е каналот на трансфер на знаења и информации преку кои домашните компании ги реплицираат странските технологии и менаџерските практики во сопствените производни процеси.

3. Неопходно е **воведување на соодветни програми за поврзување на домашните МСП и странските МНК**. Тие треба да воспостават механизам со кој ќе се идентификуваат и ќе ги поддржат локалните компании со голем капацитет за да станат снабдувачи на странските компании. Истражувањето покажува дека сите домашни компании немаат еднакви услови и нивната способност да имаат корист од СДИ не е иста.

Програмите за поврзување треба да вклучуваат сеопфатен сет интервенции за справување со ограничувањата на пазарот на страната на понудата (домашни компании), и на страната на побарувачката (странски компании). Интервенциите на ниво на пазарот треба да се насочени кон намалување на трошоците и времето за пребарување и олеснување на matchmaking. Една таква интервенција може да е **создавање на бази на податоци за добавувачите (домашните компании)**, односно детали за контакт и листа на стоки и услуги што се нудат од потенцијалните домашни добавувачи, како и база на странските купувачи од другата страна. На тој начин, ќе можат на лесен начин да се сретнат понудата и побарувачката на домашните и странските компании.

Услугите за поврзување на купувачите и добавувачите може да се користат како друга практика за промовирање на домашните компании. Тоа вклучува организирање на секторски саеми, Б2Б средби, организирање посети на терен, менторска поддршка на добавувачите и семинари кои би се испорачувале од страна на странските компании.

4. Стандардизација и сертификација на домашните МСП. Воведувањето, како и поседувањето на акредитирана сертификација на меѓународните стандарди придонесува за препознатливост на македонските компании на меѓународниот пазар, усогласеност со домашната и меѓународната законска регулатива и континуирано унапредување на нивното работење.

Европската унија е значаен партнер на Р Македонија во надворешнотрговската размена и на прв поглед може да се заклучи дека домашните производи ги задоволуваат европските критериуми, меѓутоа, најголем дел од извозот се однесува на кон производите и полупроизводите. Стопанската структура на македонската економија се карактеризира со производи со низок квалитет, недоволни да ги задоволат странските вкусови, производство со застарена технологија, недоволно искористување на производствените капацитети, ниска продуктивност, високи трошоци на производството и др. Стремежот на македонските претпријатија треба да биде во правец на создавање услови за пласман на нашите производи со повисок квалитет на светските пазари, а тоа ќе се постигне преку **реинженеринг на деловните процеси** што ќе овозможи унапредување на квалитетот на производите, поголема конкурентност, поголема продуктивност, производство на производи со повисока фаза на преработка, намалување на трошоците и сл.

Преку воведување и акредитирана сертификација на меѓународните стандарди, особено на оние што не се толку често имплементирани, македонските компании се стекнуваат со значајна конкурентска предност и меѓународна препознатливост што, пак, резултира со зголемување на извозот и соработката со странски и меѓународни компании. Исто така, компаниите добиваат и правна сигурност во однос на почитувањето на законските барања од соодветната област што, пак, од своја страна, резултира со дополнителни предности како намалување на трошоците од евентуални казни за прекршување на законските барања, полесно добивање на овластувања и дозволи од локалните и државните власти, подобрен углед и создавање доверба кај бизнис-заедницата.



5. Интервенциите на ниво на понудувачи треба да се стремат да го подобрат капацитетот на домашните компании да ги исполнат минималните стандарди за квалитет кои се очекуваат од страна на МНК. Два заеднички инструменти на политиката се релевантни:

Првиот сет политики е насочен кон подобрување на продуктивноста на ниво на компанијата преку создавање програми за развој на домашните претпријатија (понудувачите) кои ќе обезбедат **обуки усогласени со барањата за купувачот**. Овие програми може да се формираат врз основа на воспоставеното партнерство меѓу домашните претпријатија и странските компании, а може, исто така, да вклучуваат локални образовни институции (на пример, универзитети и друг тип едукативни институции) и консултантски фирми во форма на заеднички истражувачки проекти, приспособени програми за обука и помош во идентификување на локалните стратешки партнери. Овие политики, исто така, може да вклучуваат развој и обука за претприемништво, програми за поддршка на секторски вештини за развој како и помош за добивање меѓународни сертификати за квалитет. Во делот на обуките посебен осврт да се даде на начинот на комуникација и презентација на компаниите.

Во редовното образование (посебно средното и високото) треба да се воведат **практично образование** кое ќе се одвива во претпријатијата кои за тоа ќе искажат интерес и каде ќе може теоретската настава да се поврзе со практичната. На тој начин, ќе се создава едуциран кадар кој ќе биде во тек со новите достигнувања, ќе може знаењето стекнато во училишните клупи да го преточи во практика и да се создаде подготвена работна сила која ќе одговори на потребите на претпријатијата.

Вториот сет политики треба да ги поттикнуваат постојните бизнис-групи да се справат со нивните ограничувања на капацитетите. Препорака е **домашните компании да дејствуваат координирано и по пат на вмржување** да ги исполнуваат големите нарачки од страна на странските компании. Развојните програми и поддршката за развој на кластери се интервенции кои можат да го подобрат капацитетот на домашните компании за да се поврзат со странските претпријатија.

6. Интервенциите на страната на побарувачката се однесуваат на мерките насочени кон странските компании со цел да ги охрабрат во **зголемување на употребата на домашните инпути**. Одредени финансиски и даночни олеснувања може да се користат како политичка алатка со цел да се поттикне поголема употреба на локалните отколку на увезените инпути.

Воведување на програми за **менторска поддршка и обука** на домашните компании од страна на странските МНК е добар метод за зајакнување на капацитетите на домашните МСП и усогласување согласно стандардите и барањата на странските компании.

Треба да се размисли и во делот на владините програми за привлекување на странските инвестиции во своите критериуми да вклучат и **обврзувачки договори** за набавка на одреден процент од услугите, репроматеријалите и суровините од домашните претпријатија како што е случај во некои други земји.

7. Креирање национална стратегија/политика за соработка на домашните МСП и странските МНК. Клучен елемент за креирањето политика која ќе овозможи поволна средина за остварување на соработка со МНК, треба да вклучи соодветна **национална агенција** која ќе влијае преку соодветни механизми за координација на институциите со домашните компании и странските МНК и која ќе има и силен медијаторски ангажман. Клучна компонента на програмата за зголемување на соработката, исто така, е и постојана интеракција со приватниот сектор, вклучувајќи повратни информациски механизми за понудата, побарувачката, соработката, можностите и сл.

Исто така, ваквата агенција може да служи како централно место каде домашните компании би можеле да ги обезбедат и редовно да ги следат информациите за сите видови поддршки што се нудат од страна на разни агенции, владини програми, странски фондови, финансиски институции, граѓански организации и сл. Целта би била квалитетно и целосно искористување на средствата наменети за домашните компании и обезбедување на нивен раст и развој.

9. Флексибилните пазари на труд и подобриот пристап до финансии остануваат клучни ограничувања за способноста на домашните фирми да ја валоризираат користа од СДИ. Флексибилниот пазар на трудот ќе овозможи движење на менаџерите и квалификуваните работници меѓу странските и локалните компании. Исто така, домашните компании со висока стапка на раст имаат капацитет за апсорпција што им овозможува да ја искористат соработката со МНК и, на тој начин, ја подобруваат нивната продуктивност и можноста за креирање на нови работни места.

Недостатокот на пристап до финансии често ја ограничува способноста на локалните фирми да ја зајакнат нивната продуктивност, а со тоа и да ги подобрат своите шанси да станат добавувачи на странски претпријатија. Различни видови стимулации, можат финансиски и законски да ги поддржуваат локалните фирми за добивање финансиски средства за финансирање на понатамошни инвестиции во нивниот човечки капитал, технолошки и менаџерски капацитети. Некои од овие интервенции може да вклучат заеми, грантови, гаранции, правна заштита од нефер договорни аранжмани и сл.



ПРИЛОГ 1 – ПРАШАЛНИК

ПРАШАЛНИК за Процена на потребите за обука на домашните компании

Надминување на јазовите помеѓу мултинационалните компании и домашните МСП во Македонија
ПРОЕКТОТ Е ФИНАНСИРАН ОД ЕВРОПСКА УНИЈА
Инструмент за Пристапна Помош - ИПА

1. ОПШТИ ПОДАТОЦИ

Назив на претпријатието: _____

Година на формирање: _____

Адреса и седиште на претпријатието:

Тел. број: _____ Веб-страница: _____

Лице за контакт: _____

Позиција: _____

Тел. број: _____ Е-пошта □ _____

Претежна дејност:

Област	Означи
Металопреработувачка индустрија	<input type="checkbox"/>
Архитектура и градежништво	<input type="checkbox"/>
Производство на гума и пластика	<input type="checkbox"/>
Хемиска индустрија	<input type="checkbox"/>
Текстилна индустрија	<input type="checkbox"/>
Тутунска индустрија	<input type="checkbox"/>
Преработувачка на земјоделски производи и производство на храна	<input type="checkbox"/>
Производство на разна амбалажа и пакување	<input type="checkbox"/>
Управување со отпад и рециклажа	<input type="checkbox"/>
Електроника и информатички технологии	<input type="checkbox"/>

Кои се причините за невоведување на стандардите во вашето претпријатие?
(скапи се, не ни се потребни, процедурите се сложени, нема доволно понудувачи за нив, не сме запознаени со постапката)

Кои се вашите намери за воведување на потребните стандарди и технологија во работењето со цел да ги пресретнете барањата на МНК?

ПОТРЕБА ОД ОБУКИ И СТРУЧНО УСОВРШУВАЊЕ

Колку често вашите вработени посетуваат активност (обуки, семинари, конференции и сл.) и имаат усвоено стандарди за стручно усовршување со цел подобрување на вештините при нивната работа?

- а. Не посетуваат
- б. Еднаш годишно
- в. До 3 пати годишно
- г. Повеќе од 3 пати годишно

Дали сте задоволни од степенот на квалификуваност на вашите вработени во процесот на производството/услугите? (изберете една опција во секоја категорија)

Оперативен кадар (администрација, мануелни работници и сл.)

- а. задоволни
- б. делумно задоволни
- в. незадоволни

Стручен кадар (истражувачи, инженери и сл.)

- а. задоволни
- б. делумно задоволни
- в. незадоволни

Менаџмент и раководство

- а. задоволни
- б. делумно задоволни
- в. незадоволни



Што друго би можело да ја подобри вашата соработката со странските претпријатија присутни во Македонија?

Област	
Инвестирање во нова опрема	<input type="checkbox"/>
Инвестирање во иновации	<input type="checkbox"/>
Воведување на меѓународни стандарди	<input type="checkbox"/>
Инвестирање во човечки ресурси	<input type="checkbox"/>
Комуникација и комуникациски вештини	<input type="checkbox"/>
Инвестирање во презентација и маркетинг	<input type="checkbox"/>
Поддршка од државата и институциите	<input type="checkbox"/>
Подобрен квалитет на сопствените производи	<input type="checkbox"/>
Менторска поддршка	<input type="checkbox"/>
Друго (посочете што)	<input type="checkbox"/>

На кој начин се делегирани одговорностите и овластувањата во вашето претпријатие:

- а. Врвниот менаџмент ги контролира сите важни одлуки
- б. Овластувањата главно се делегирани на раководителите на раководните единици и на другите менаџери на пониски нивоа

Кои организациски системи и интерни процедури би сакале да ги подобрите во работењето на вашето претпријатие? (набројте три најважни)

1. Стил на раководење
2. Начини/канални на комуникација
3. Процедури на прераспределба и унапредување
4. Начин на наградување
5. Останато (ве молиме наведете)

Дали можете да одговорите на барањата на МНК за навремена испорака на производителите/услугите

- а. Обем на производство во даден рок
- б. Простор за складирање на производите
- в. Организација и трошоци за транспорт
- г. _____

СОРАБОТКА СО МУЛТИНАЦИОНАЛНИ КОМПАНИИ (МНК)

Дали досега сте имале соработка со странските претпријатија во Македонија?

- Да Не

18.1. Ако ДА, од каков тип била соработката?

Област	Означи
1. Давање услуги	<input type="checkbox"/>
2. Продажба на производ	<input type="checkbox"/>
3. Техничка соработка	<input type="checkbox"/>
4. Обуки/усовршување	<input type="checkbox"/>
5. Друго (посочете што)	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Дали гледате потенцијали за соработка со МНК и што сметате дека е важно да се направи за да се подобри соработката со МНК?

Дали можете да најдете информација за тоа кои се потребите и какви услови (стандарди) побаруваат странските претпријатија во земјава и како ја наоѓате информацијата:

Област	Означи
1. Преку директен контакт	<input type="checkbox"/>
2. Преку интернет	<input type="checkbox"/>
3. Преку стопанските комори	<input type="checkbox"/>
4. Преку пријатели	<input type="checkbox"/>



5. Преку печатени медиуми	<input type="checkbox"/>
6. Друго (посочете што): _____	<input type="checkbox"/>
7. Не	<input type="checkbox"/>

Кога ги промовирате своите производи пред странските инвеститори што најчесто користите?

- а. Брошури и летоци
- б. Усна презентација
- в. ППТ-презентација
- г. Друго _____ (саем, Б2Б средба, лична средба)

Дали имате потреба од обуки за поуспешно воспоставување соработка со странските инвеститори и промоција на вашите производи и какви вештини би ви користеле:

- а. Комуникациски вештини за промоција
- б. Вештини за продажба
- в. Презентациски вештини
- г. Вештини за вмрежување/деловно поврзување
- д. Друго, што: _____
 Не знам

Дополнителни коментари (ако има):

Датум: _____ Место: _____

Интервју остварено со: _____

Позиција: _____

Потпис: _____

Сите информации во овој прашалник се строго доверливи и ќе бидат искористени само за потребите на оваа анализа

ПРИЛОГ 2 – ЛИСТА НА ПОСЕТЕНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Посетени компании за ТНА

Р. Бр.	Име на претпријатие
1	Брако
2	Ронтис
3	БК Инженеринг
4	Елса-Ес
5	Стјуарт Инспект ДООЕЛ
6	Раде Кончар Сервисис
7	Унија Пак
8	Интер хем
9	Ариљеметал ДОО
10	Мак Мадесио
11	Техноклима
12	Постолови ДООЕЛ
13	Кожа-Мак ДОО
14	Те -Те пласт
15	Металкеј
16	Фармахем ДООЕЛ
17	Свемек
18	Каз Гроуп
19	Мај принт
20	Млекара Здравје Радово
21	Кинзор
22	Леснина Ми ДОО
23	Пелистерка АД Скопје
24	МЗТ Алатни машини
25	ЕЦП компани ДОО
27	Каса инженеринг
28	Варус
29	Агровојводина
30	Делма ДООЕЛ
31	Фас Вас
32	Каст инвест
33	Козара
34	Билјанови ДОО
35	ММЦ Прогрес
36	Еко солар
37	Орбела
38	Боксит инженеринг
39	Мимасто инженеринг
40	Тушевски Ерик ДООЕЛ
41	Биана трејд
42	Јоцо турс
43	Босс-М ДООЕЛ
44	Мит груп компани
45	Ми-Мар
46	Де Марко
47	Визијана
48	Ламинати ком ДОО
49	Сервис Дака ДООЕЛ
50	Дака холдинг ДООЕЛ
26	ЗК Пелагонија АД Битола
51	Стар Фасхион
52	Галина
53	Офис стор
54	Миг травел
55	Тим Југоелектро
56	Еко Клуб Плус
57	Еко Клуб
58	Печатница Напредок
59	Русе комерц ДООЕЛ
60	Гема пласт
61	Технопласт инженеринг
62	Вардар Дипломат ДООЕЛ
63	Термал Комфорт
64	Ми мар
65	Едтко
66	Ивет Трејд Компани
67	Сообраќаен Испитен Центар
68	Ле Бранд Дизајн
69	Модно Атеље Г.Дизајн
70	



ПРИЛОГ 3 – ЛИСТА НА ПОСЕТЕНИ ИНСТИТУЦИИ

Р. Бр.	Име на институција
1	Министерство за економија
2	Министерство за странски инвестиции
3	Институт за акредитација на Република Македонија
4	Делегација на германско стопанство во Македонија
5	Асоцијација на метална и електро индустрија – МАМЕИ

ПРИЛОГ 4 – ЛИСТА НА СТАНДАРДИ

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
ISO 9001	<p>Систем за управување со квалитет се заснова на осум принципи. Овие принципи може да се користат од страна на менаџментот, како рамка за насочување на организацијата во насока на подобрување на перформансите.</p>	<p>ISO 9001 е погоден за сите организации кои сакаат да го подобрат начинот на управување, без оглед на големината или дејноста на организацијата. Овој стандард е компатибилен со другите системи на управување, како што се ISO 14001 и OHSAS 18001.</p>	<p>Ја зацврстува довербата кај клиентите; подобрување на работните способности и продуктивноста; насоченост кон остварување на работните цели и задачи; остварување и одржување на стабилно ниво на квалитет; сигурност дека се остварува посакуваното ниво на квалитет; создавање можности за остварување нови пазари, можност за учество на домашни и меѓународни тандери.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p style="text-align: center;">ISO 14001</p>	<p>ISO 14001 е управувачка алатка, која и овозможува на организацијата од било која големина да го идентификува и контролира влијанието на своите активности, производи и услуги врз животната средина. Стандардот имплементира системски пристап, преку кој ќе ги остварува целите кои се однесуваат на заштита на животната средина и да се осигури дека овие цели се реализираат.</p>	<p>Имплементацијата на системот на управување, со заштита на животната средина може да се однесува на компаниии од било кој дејност и може да се воведо во целата компанија, на еден депарتمان или само на еден работен процес. Наменет е за сите организации кои сакаат да го намалат штетното влијание врз животната средина</p>	<p>Намалување на негативното влијание врз животната средина; намалување на ризиците од еколошки катастрофи; подобар углед и создавање доверба кај заедницата; конкурентна предност; правна сигурност; полесно добивање дозволи од локалните и државни власти; поефикасно користење на енергенсите и заштита на природните ресурси, рециклирање на отпад; намалување на финансискиот товар; подобрување на моралот на вработените; соработка со еколошки свесни компании.</p>

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p>ISO 20000</p>	<p>ISO 20000 им помага на организациите да го следат примерот на најуспешните во однос на менаџирање и давање на услугите, мерење на нивото на услугите и оценка на перформансите. Стандардот е усогласен и се базира на ITIL, кој се состои од два главни поглавја со општ наслов Information technology - Service management, им овозможува на давателите на ИТ услуги да ги идентификуваат начините за подобрување на квалитетот на услугите кои ги даваат на своите клиенти.</p>		<p>ISO 20000 и помага на компанијата да ја следи најдобрата пракса во ИТ менаџмент услугите, овозможува унапредување на услугите, демонстрирање на можност за исполнување на потребите и барањата на клиентите и креира рамка за самостојно оценување и унапредување.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
ISO 22000	<p>ISO 22000 стандардот се однесува на сите организации во ланецот на исхрана и ги дефинира барањата на Системот за управување со безбедност на храна. Основата на овој стандард се принципите на HACCP системот за осигурување на безбедност на крајниот прехранбен производ. Тоа е прв стандард кој може да го користат сите членови на ланецот на снабдување со храна, вклучувајќи ги и добавувачите на непрехрамбени производи, како што се производители на опрема и амбалажа и даватели на логистички услуги. ISO 22000 е погоден за организации од сите големини, од пекари со 10 вработени до меѓународни производители на храна или супермаркети со 1000 вработени.</p>	<p>ISO 22000 е наменет за организации во целокупниот ланец на производство и трговија со храна(земјоделски производители, производители на сточна храна и прехранбени производи, производители на адитиви и помошни средства за преработка, добавувачи, трговци на мало, угостителски и кетеринг фирми, даватели на услуги и фирми на логистика).</p>	<p>Подобрување на безбедноста на храната; подобрување на квалитетот на производите; зголемување на заштитата и довербата на потрошувачите; зголемување на трошководата ефикасност во ланецот на производство и трговија со храна; интерактивна комуникација; спроведување на таканаречени предусловни програми како основа за функционален HACCP.</p>

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
ISO 27001	<p>Оваа серија на стандарди ги опфаќа стандардите кои ги дефинираат барањата на менаџмент системот за заштита на информациите, како и барањата кои треба да ги исполнат сертификационите тела кои го проверуваат ISMS; обезбедуваат поддршка, детални упатства и инструкции за целосниот процес на планирање - спроведување - проверка - делување; даваат специфични секторски упатства за ISMS и оценување на усогласеност со ISMS.</p>	<p>Стандардот ISO 27001 е значаен стандард за организации кои работат во области кои на било кој начин се поврзани со Информацииските технологии и потребата за зачувување на доверливоста на информациите. Неговата имплементација и подготовка овозможуваат подобра соработка со слични организации ширум светот. Со овој стандард, организациите им демонстрираат на своите корисници и на останатите засегнати страни дека работат со процеси прилагодени согласно принципот на безбедност на информациите.</p>	<p>Конкурентска предност; намалување на ризикот од оштетување и губење на информациите, а со тоа и намалување на трошоците □ усогласеност со важечките законски прописи; поголема доверба кај клиентите, вработените, соработниците, институциите и сите засегнати страни, поради знаењето дека нивните податоци се безбедни; постоење на одговорност за безбедност на информациите од страна на сите вработени во компанијата.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p style="text-align: center;">OHSAS 18001</p>	<p>Стандардот OHSAS 18001 е стандард кој ги дефинира барањата на системот за управување со здравје и безбедност при работа. Со имплементација на овој стандард, компанијата се здобива со доверба од сите заинтересирани страни, преку согледување дека раководството е определено да ги исполнува барањата на политиката за заштита на здравјето и безбедноста при работа. Фокусот е на превентива, а не на корективни мерки. OHSAS 18001 се однесува на целата организација, а не само за процесите за кои постојат законски прописи или за зоните со високи ризици.</p>	<p>Заштитата на здравјето при работа е наменета за организации кои се свесни за важноста на здравјето на своите вработени и постојано се стремат кон унапредување на соодветно ниво на физичка, ментална и социјална безбедност на вработените во сите занимања, како и спречување на нивна повреда. Наменета е за организации чија дејност се смета за високо ризична по здравјето и повредите на работа</p>	<p>Повредите на работно место се сведени на минимум; дава заштита од можни повреди, како на вработените, така и на посетителите; подготвеност на компанијата навремено да ја отстрани опасноста; ги усогласува работните процеси со законските прописи; ја подобрува општата слика на компанијата; повлекува странски инвестиции; влева доверба кај клиентите; отвара нови пазарни можности.</p>

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p>ISO 31000</p>	<p>ISO/IEC 31000 е универзално применлив стандард, кој нуди системски пристап кон управување со ризици преку: дефинирање на контекст на организацијата; индетификување на ризици; анализа на ризици; оценка на ризици; превземање на соодветна акција; воспоставување на политика и култура за управување со ризици.</p>	<p>Наменета е за сите кои на било кој начин се вклучени во управувањето со ризици</p>	<p>Навремено индетификување на ризици и искористување на можности; превентивен и проактивен пристап на работење; спремност и можност за навремена и соодветна акција; конкурентска предност; намалување на трошоци и загуби, од евентуална појава на одредени идентификувани ризици; поголема свесност кај сите вработени за управување со ризиците.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p>ISO 50001</p>	<p>ISO 50001 е систем за управување со енергија. Универзално применлив стандард, кој нуди системски пристап кон управување со енергијата преку: дефинирање на политика, цели и таргети за поефикасно користење на енергијата; континуирано подобрување на енергетските перформанси; постојано пратење и подобрување на енергетската ефикасност; анализа на информации за донесување на одлуки за поефикасно користење на енергијата; мерење на резултатите; преиспитување на споредувањето на политиката; континуирано унапредување на управувањето со енергија.</p>		<p>Поефикасно користење на енергијата; заштеда на ресурси намалување на трошоци; намалување на негативното влијание врз животната средина; манифестација на општествената одговорност на компанијата; примена на обновливи и алтернативни извори на енергија; следење на светски трендови и примена на енергетски ефикасни технологии.</p>

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
ISO 39001	<p>ISO 39001 е систем за управување со безбедност во сообраќајот. Тој е универзална алатка за управување со безбедноста на патиштата; спој на најдобрите практики и знаења во врска со системите за безбедност на сообраќајот и управување со квалитетот; превентивно делување во однос на намалување на бројот на сообраќајните несреќи, со крајна цел да се елиминира ризикот од смртни случаи и сериозни повреди.</p>	<p>Овој меѓународен стандард е наменет за јавни и приватни установи, организации и компани, кои се директно или индиректно вклучени во сообраќајот.</p>	<p>Зголемување на свеста на општеството за безбедноста и проблемите во сообраќајот; намалување на несреќи - намалени трошоци; едукација за партиципативна одговорност на рана возраст; дизајн на патиштата и сигнализацијата на критичните локации; правилници за ограничување и употреба на патиштата според типот на возилото и опремата; воведување на стандарди за потребната опрема за лична заштита.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p style="text-align: center;">НАССР</p>	<p>НАССР е систем на принципи и правила, со кои се обезбедува превентивна заштита на безбедноста и здравствената исправност на храната, која стигнува до крајните потрошувачи. Со НАССР системот, се обезбедува производство на здравствено исправни и хигиенско соодветни прехранбени производи со високо ниво на квалитет.</p>	<p>Овој систем има цел да ги елиминира несаканите случаи како што се: труења предизвикани од здравствено неисправна храна, разни врсти на заболувања кои се пренесуваат преку храна, конзумирање на здравствено неисправна храна, присуство на нежелни состојки или туѓи тела во храната и слично. Наменет е за производителите на храна.</p>	<p>Примената на оваа директива ги присилува увозниците да увезуваат производи со висок квалитет и безбедност, што води кон тоа постојано да се бара подобрување на квалитетот и безбедноста на процесот на производство. Досегашната практика покажала дека претпријатијата од ЕУ кои работат со прехранбени производи станале значително поселективни во работењето со добавувачи од земјите вон ЕУ, барајќи од нив стриктна примена на НАССР системот.</p>
<p style="text-align: center;">HALAL</p>	<p>HALAL системот го сочинуваат сет на правила и насоки за производство и подготовка на храна во согласност со исламските верски обичаи. Покрај останатото овој стандард ја забранува употребата на одредени производи како што се: свинско месо, крв, алкохол, месо од мртви животни, месојади, магариња, кучиња, храна која се припрема со вино,</p>	<p>Наменето е за производство и подготовка на храна.</p>	<p>Сертификатите за овој систем ги доделуваат организациите овластени од страна на исламската верска заедница. При воведувањето на HALAL системот заинтересираното претпријатие дава изјава дека му се познати сите закони кои се однесуваат и сите забрани кои</p>

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
	колачи со било кој вид на алкохол, храна која содржи емулгатори на база на свинска или животинска маст итн.		произлегуваат од истиот.
IFS	Овој стандард претставува воедно стандард за квалитет и стандард за безбедност на храна. Овие највисоки стандарди за храна, се засниваат на принципот на следливост – можност да се следи исправноста и квалитетот на производот во секој момент на патот од примарниот производител до крајниот потрошувач, во секоја фаза на производството и дистрибуцијата.	Наменет е за преработка на храна (не е наменет за земјоделско производство)	Основни цели на IFS стандардот се: <ul style="list-style-type: none"> • Подобрување на безбедноста и квалитетот на производите, • Стекнување на доверба кај потрошувачите, • Транспарентност низ целиот ланец на снабдување, • Намалување на трошоците и заштеда на време, како на добавувачите така и на трговските ланци, • Воспоставување општ стандард со единствен систем на оценување.



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
GLOBALGAP	Индустијализацијата на производството во земјоделството, употребата на средства како што се адитиви, хормони, пестициди, антибиотици, доведе до незадоволство на потрошувачите и до губење на довербата во институциите задолжени за контрола на безбедноста на храната во Европската Унија.	GLOBALGAP е единствен стандард кој е применлив на сите видови на примарни производи за чие производство се развиваат специјализирани барања и тоа во: <ul style="list-style-type: none"> • Производството на вошје и зеленчук, цвеќе и украсни растенија, комбинирани насади, сточна храна, зелено кафе и чаеви, • Сточарството-говеда и овци, млечни производи, стока, живина, • Аквакултура-пастрмка, лосос, крап, сом, штука и останати врсти на риба. 	GLOBALGAP е систем на мерки за осигурување на квалитетот на производите те. земјоделските производи, од насад до влезот во фабричка преработка.
BIO	Потребните услови за сертификација се разликуваат од држава до држава, но генерално вклучуваат пакет стандарди за одгледување, складиштење, преработка, пакување и испорака. Со интензивното земјоделско производство како што е денес застапено на глобалниот пазар и се поголемата употреба на ѓубрива и пестициди, дојде до претерано загадување на земјоделските површини кои зафаќаат голем процент од нашата планета.	Органска сертификација е сертификационен процес наменет за производителите на органска храна и други земјоделски производи.	organic сертификат е со цел сите корисници во трговскиот ланец да бидат сигурни дека купиле квалитетен органски производ.

Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p align="center">BRC standard</p>	<p>BRC стандардот поставува барања за производство на преработена храна и подготовка на примарни производи испорачани на трговијата на мало како брендирани производи, брендирани прехранбени производи и храна или состојки за употреба во услужните претпријатија и производството на храна.</p>	<p>Стандардот е наменет за сите производители на храна кои сакаат да воведат добра производна пракса, а имаат квалитетен систем за производство.</p>	<p>Целта на BRC стандардот е да ги дефинира критериумите за квалитет и безбедност во рамките на производните организации поради испорака на храна на трговијата на мало, нивните добавувачи или другите корисници на стандардот.</p>
<p align="center">FSC</p>	<p>FSC сертификатот е гаранција дека дрвото до крајниот корисник доаѓа по строго следен ланец: од сертифицивана шума, преку обработка и производство.</p>	<p>FSC е највисокото ниво на осигурување на квалитетот во шумарството, дрвната индустрија и индустријата за хартија, кој во својата структура содржи низа барања од областа на квалитетот, социјалната сфера и екологијата.</p>	<p>Со истакнувањето на FSC логото на производите, чија основна состојка е дрвото, претпријатието кон потрошувачите праќа информација за тоа дека дрвото вградено во производот поминало низ строг надзорен ланец, од сечата на шумата под надзор на стручни лица, до одговорните во преработката и производството, низ рационално искористување на дрвото.</p>



Видови стандарди	Опис	За кого е наменет	Предности од имплементација на стандардот
<p>СЕ ознака</p>	<p>СЕ ознаката на производот значи дека производот е проектиран и произведен во согласност со сите барања пропишани од страна на Европската Унија за таа врста на производ. Поред тоа, ова е единствен начин производот да го најде својот пат до пазарот на ЕУ, но и пошироко.</p>	<p>СЕ ознаката е задолжителна за следните групи на производи, доколку се сака да бидат пласирани на пазарот на ЕУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Играчки, • Градежен материјал, • Едноставна опрема под притисок, • Радио и телекомуникациска опрема, • Медицински уреди, • Машини, • Опрема за лична заштита, • Сателитска опрема, • Гасни уреди, • Опрема која работи под висок притисок, • Разни уреди, • Неавтоматски уреди и опрема за мерење на тежината, • Фитнес опремата, • Лифтовите, • Заштитна опрема за работа во експлозивни атмосфери, • Мерни инструменти, • In vitro дијагностичка медицинска опрема, • Наутичка опрема, • Електрични уреди, • Парни котли, • Експлозив за цивилни намени, • Разладна опрема. 	<p>Ознаката укажува дека производот е усогласен со применливото Европско законодавство врзано за здравјето, безбедноста, екологијата и заштитата на потрошувачите.</p>

ПРИЛОГ 5 - СЛИКИ ОД ПОСЕТИТЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА



„Елса-С“, Велес



„Мај принт“, Скопје



„Те-Те пласт“, Скопје





„Мај принт“, Скопје



„Каса инженеринг“, Скопје



„Агровојводина“, Скопје



„Фас-Вас“, Скопје



„Козара“, Скопје



„МЗТ пумпи“, Скопје



„Бијана“, Куманово



„КАЗ груп“, Скопје



„Ариљеметал“, Скопје



„Ариљеметал“, Скопје





„Брако“, Велес



„Метал кеј“, Скопје



„Леснина Ми“, Скопје



„Делма“, Скопје



„Унија пак“, Скопје



„Кастинвест“, Скопје



Фокусна група, Битола





„Техно инженеринг“, Гевгелија

