



ЦЕНТАР ЗА
УПРАВУВАЊЕ СО
ПРОМЕНИ

FINANCE THINK



ПРОТОКОЛ

**ЗА ПОСТАПУВАЊЕ И УНАПРЕДУВАЊЕ НА
СОРАБОТКАТА ПОМЕЃУ ВЛАДАТА, ИНСТИТУЦИИТЕ,
ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И
МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ**



**ПОДГОТВЕН ЗА ПОТРЕБИТЕ НА ПРОЕКТОТ
„НАДМИНУВАЊЕ НА ЈАЗОВИТЕ ПОМЕЃУ МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ
КОМПАНИИ И ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА“**



Овој Протокол е изработен во рамките на проектот „Надминување на јазовите помеѓу мултинационалните компании и домашните МСП“ финансиран од страна на Европската Унија. Содржината на овој прирачник е единствена одговорност на авторите и на никаков начин не може да се смета дека ги одразува гледиштата на Европската Унија.

СОДРЖИНА НА ПРОТОКОЛОТ

ПРОТОКОЛ ЗА ПОСТАПУВАЊЕ	5
ЦЕЛ НА ПРОТОКОЛОТ ЗА ПОСТАПУВАЊЕ	5
ИДЕНТИФИКУВАНИ БАРИЕРИ ВО СОРАБОТКАТА ПОМЕЃУ ВЛАДАТА, ИНСТИТУЦИИТЕ, ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА (МСП) И МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ (МНК)	6
КЛУЧНИ ПРЕПОРАКИ ЗА НАДМИНУВАЊЕ НА БАРИЕРИТЕ И ПОСТИГНУВАЊЕ НА ЦЕЛТА	9
ПРЕПОРАКИ ЗА ВЛАДАТА И ИНСТИТУЦИИТЕ	9
ПРЕПОРАКИ ЗА ДОМАШНИТЕ КОМПАНИИ	12
ПРЕПОРАКИ ЗА МНК	13
ДОСТАВЕНО ДО :	15
ЛИСТА НА РЕФЕРЕНЦИ:	16

ПРОЕКТ

**„НАДМИНУВАЊЕ НА ЈАЗОВИТЕ ПОМЕЃУ МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ
КОМПАНИИ И ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА“**

**ПОДГОТВИЛ:
ЦЕНТАР ЗА УПРАВУВАЊЕ СО ПРОМЕНИ**

СКОПЈЕ, 2020

ПРОТОКОЛ ЗА ПОСТАПУВАЊЕ

- 1.1 Овој Протокол за постапување, претставува документ кој има за цел да ја афирмира соработката помеѓу домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании во земјата, како и вклучување на домашните претпријатија во синџирот на додадена вредност.
- 1.2 Протоколот за постапување (во натамошниот текст: Протокол) е изготвен за сите учесници во процесот на понатамошен развој, одржување и промовирање на интеринституционална и интерсекторска соработка.
- 1.3 Сите засегнати страни треба да соработуваат во развивањето, одржувањето и промовирањето на соработката помеѓу домашните МСП и МНК, согласно овој Протокол, за исполнување на целите.
- 1.4 Протоколот произлегува како резултат на активностите реализирани во рамки на проектот финансиран од Делегацијата на ЕУ: „Намалување на јазовите помеѓу домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании“, имплементиран од Институтот за економски истражувања и политики – Finance Think и Центарот за управување со промени – ЦУП.
- 1.5 Препораките во Протоколот се резултат на бројните истражувања, работните средби и форуми помеѓу домашните мали и средни претпријатија (МСП) и мултинационалните компании (МНК), реализирани во рамките на проектот.

ЦЕЛ НА ПРОТОКОЛОТ ЗА ПОСТАПУВАЊЕ

- 1.6 Целта на овој Протокол е да се воспостави одржлива и квалитетна интеринституционална и интерсекторска соработка помеѓу различните институции/ организации за обезбедување на понатамошен развој, одржливост и континуирана имплементација на планот за економски развој и подобрување на бизнис климата во земјата, како и за поголема соработка помеѓу домашните МСП и МНК;
- 1.7 Да се развие и имплементира заеднички систем за редовно прибирање на податоци и информации за моменталната состојба на пазарот на стоки и услуги, идната побарувачка и понуда и за приоритетните области на соработка и нивно споделување од страна на засегнатите страни вклучени во процесот;
- 1.8 Да се воспостават механизми и институционални договори што им овозможуваат на засегнатите страни вклучени во процесот на поттикнување на економски развој, да ги комбинираат своите ресурси, за ефективно и ефикасно создавање на професионален, технички, истражувачки и управувачки кадар што ќе го планира и управува развојниот процес, општо и во сите сектори;

- 1.9 Да се промовира и координира изготвување и спроведување на политики, стратегии и планови за зголемена соработка на домашните МСП и МНК;
- 1.10 Да се развијат и спроведат политики и стратегии што го промовираат учеството и придонесот на приватниот сектор, релевантни владини институции, здруженијата на граѓани и на други клучни чинители во развојот и одржувањето на политиките за економски развој и подобрување на бизнис климата во земјата;
- 1.11 Да се работи на намалување и отстранување на пречките за подобар и послободен пристап на домашните МСП до МНК во земјата.
- 1.12 Протоколот е насока во поддршка на Планот за економски раст за создавање на нови подобро платени работни места, технолошки развој и стимулирање на извозот. Планот за економски раст ќе продуцира поинтензивен и одржлив економски раст на земјата и ќе ја поддржува соработката помеѓу странските и домашните компании.

ИДЕНТИФИКУВАНИ БАРИЕРИ ВО СОРАБОТКАТА ПОМЕЃУ ВЛАДАТА, ИНСТИТУЦИЈЕ, ДОМАШНИТЕ МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА И МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ

- 1.13 Досегашната политика за привлекување на странски инвеститори не ги донесе посакуваните резултати во поглед на остварување додадена вредност кај домашните компании од остварената соработка со мултинационалните компании во земјата¹. Најчеста е соработката помеѓу мултинационалните компании со услужните компании, додека само мал дел од нив користат репроматеријали, полупроизводи и готови производи од македонско потекло.
- 1.14 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 особено на локалните 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 негативни влијанија го одредуваат севкупниот ефект на странските компании што го имаат врз локалните претпријатија.
- 1.15 Знаењето и технологијата што мултинационалните компании (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.

1 Според спроведеното истражување на ЦУП и ФТ најчеста е соработката помеѓу мултинационалните компании со услужните компании, додека само мал дел од нив користат репроматеријали, полупроизводи и готови производи од македонско потекло. <http://www.cup.org.mk/publications/Gaps%20final%20report.pdf>

- 1.16 И покрај ваквите можности сепак идентификувани се следните бариери во соработката помеѓу домашните МСП и МНК во земјата:
- 1.16.1 Најчестиот неуспех којшто го спречува развојот на врските за соработка меѓу домашните и странските компании, произлегува од недостапноста на информациите 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.
- 1.16.2 Малиот капацитет и обемот на производство на домашните добавувачи, речиси е невозможно да одговори на големите нарачки на МНК. Голем дел од домашните компании сметаат дека е премногу ризично да инвестираат во проширување на производството плашејќи се од сигурноста на договорите. 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 не соодветствува 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.
- 1.16.3 И во услови на соработка помеѓу домашните и странските претпријатија, главниот дел, се состои во продажба на производ кој најчесто е полупроизвод или дел од финален производ, многу ретко се среќаваме со производи каде севкупните фази на производство се остваруваат од страна на домашните претпријатија.
- 1.16.4 Соработката најлесно се остварува со услужните претпријатија, односно МНК многу повеќе користат услуги од домашните претпријатија отколку што набавуваат суровини 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.

Во однос на примената на меѓународни стандарди во работењето, идентификувани се 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. Кај овие компании евидентен е трендот кон прифаќање на поспецифични меѓународни стандарди кои се применуваат во зависност од самата област, односно дејност. И вториот тип претпријатија се оние кои не ја гледаат користа и значењето од воведувањето и работата според одредени стандарди. Овие компании доминираат на нашите пазари.

- 1.16.5 Голем дел од домашните претпријатија ги немаат производствените стандарди кои се потребни за исполнување на минимум од барањата за квалитет на странските претпријатија.² Оние компании кои немаат воведено стандарди во процесот на производство, сметаат дека не им се потребни, дека истите се скапи, одземаат многу време или дека се сложени. Исто така, голем дел од претпријатијата 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.
- 1.16.6 Проблемот со недостатокот на квалификувана работна сила произлегува од застарените начини на едукација, каде не се користат модерни техники и технологии кои ги бараат новите начини на производство, образованието. Стручните училишта го немаат своето значење и квалитетот во образовниот процес, застарените програми и методи и, секако, преголемата теоретска настава без посебна практична обука и примена на знаењето не одговараат на бизнис-потребите. Во текот на образованието (посебно средното и високото образование), недостасува практична работа во компаниите каде младите би се стекнале со вештини и знаења во конкретната струка и би одговориле на барањата на компаниите.
- 1.16.7 Покрај образовниот процес, проблеми 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 управуваат со човечките ресурси во претпријатијата и да спроведуваат соодветна политика за зачувување и соодветно наградување на вработените, а посебно на квалификуваните и добри работници. Тоа е, исто така, и една од причините поради која постои флукуација на вработените во други претпријатија или, најчесто, во странските компании.
- 1.17 Оттука приоритетите и препораките во Протоколот се ставени на активности кои ќе придонесат кон надминување на гореспоменатите бариери на соработка.

2 Според спроведеното истражување на ЦУП и ФТ кај домашните претпријатија најприменувани се основните ISO стандарди, потоа системот за управување со здравје и безбедност при работа OHSAS-18001, стандард HACCP и сл.
Повеќе информации за истражувањето: <http://www.cup.org.mk/publications/Gaps%20final%20report.pdf>

КЛУЧНИ ПРЕПОРАКИ ЗА НАДМИНУВАЊЕ НА БАРИЕРИТЕ И ПОСТИГНУВАЊЕ НА ЦЕЛТА

ПРЕПОРАКИ ЗА ВЛАДАТА И ИНСТИТУЦИИТЕ

- 1.18 Владата на РСМ во стратешката определба за привлекување на странски директни инвестиции (СДИ), ќе мора да изгради разумна стратегија за привлекување на инвеститорите, со соодветна трошошна ефективност, еднаков однос кон сите и високо ниво на транспарентност. Ова е особено важно бидејќи правно-политичката стабилност и економските услови се најважните детерминанти кои влијаат врз одлуката на мултинационалните корпорации пред да направат нов капитален потфат.
- 1.19 Знаењето и технологијата што ја 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. Владата и институциите треба да се главниот медијатор кој ќе креира овозможувачка околина.
- 1.20 ТИРЗ зоните и министрите за странски инвестиции треба да ја зајакнат својата улога како медијаторско тело и да се одговорни за подобрување на системот за интеринституционална комуникација преку собирање и размена на податоци кои ќе им бидат од корист на сите релевантни страни.
- 1.21 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 на домашните МСП со МНК, треба да вклучи формирање на соодветна национална агенција или да се изврши модалитет на постојаните институции преку зголемување на надлежностите во делот на медијаторски ангажман и координација на институциите со домашните компании и странските МНК. 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. На овој начин ќе се овозможи зајакнување на интерсекторската и интеринституционалната комуникација и соработка.
- 1.22 Исто така, ваквите ингеренции на Агенцијата/институциите да послужат 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.
- 1.23 Неопходно е воведување на соодветни програми за поврзување на домашните МСП

и странските МНК. Односно да се воспостави механизам со кој ќе се идентификуваат и ќе се поддржат локалните компании со голем капацитет за да станат добавувачи на странските компании.

- 1.24 Градење на ефективна комуникација и разбирање за придобивките од воспоставување на подобра бизнис клима од страна на секоја институција/организација за поттикнување на максимален ангажман.
- 1.25 Комуникацијата мора да се фокусира на придобивките за секоја група засегнати страни.
- 1.26 Програмите за поврзување треба да вклучуваат сеопфатен сет интервенции за справување со ограничувањата на пазарот на страната на понудата (домашни компании), и потребите 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 бази на податоци за добавувачите (домашните компании) и набавувачите (мултинационалните компании) од другата страна. На тој начин, ќе можат на лесен начин да се сретнат понудата и побарувачката на домашните и странските компании, со вклучување на домашните компании во синцирот на додадена вредност (www.kompanii.mk).
- 1.27 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.
- 1.28 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.
- 1.29 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 други земји.
- 1.30 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.

- 1.31 Недостатокот на пристап до финансии често ја ограничува способноста на локалните фирми да ја зајакнат својата 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.
- 1.32 Да се зголеми поддршка на домашните компании од страна на владините институции преку субвенционирање сертификација и обуки за имплементација на стандарди.³ Во моментот, Институтот за стандардизација нуди поддршка и субвенционирање на дел од стандардите за квалитет, но потребно е да се земат во предвид трошоците и за одржување на стандардизацијата, која домашните компании сметаат дека е поголем финансиски товар за нив отколку самата стандардизација. Исто така обуките кои се нудат за имплементација на стандарди треба да бидат бесплатни и да ги опфатат оние стандарди кои се најбарани и најпотребни на пазарот.
- 1.33 Да се воведат мерки за поддршка на домашните МСП во проширување на производствените капацитети и опрема кои вклучуваат повисоки стандарди за заштита на животната средина.
- 1.34 Да се воведат мерки за стимулирање на производството на сировини и инпути кои не се произведуваат во нашата земја, а се барани на домашниот и меѓународниот пазар. Мултинационалните компании во нашата земја се принудени да увезуваат сировини и репроматеријали бидејќи истите не се произведуваат во нашата земја. Поради тоа потребно е да се поттикнат домашните компании да започнат производни процеси токму во овие дејности и на тој начин ќе се влијае врз зголемување на БДП на земјата и развој на економијата. Овие пакет мерки треба да вклучуваат: даночни олеснувања, државно земјиште, грантови и сл.
- 1.35 Воспоставување на координиран пристап на институциите за развој и имплементација на политики, стратегии и форми на учење кои се однесуваат на развој на бизнис-климата со главен фокус на надминување на пречките на воспоставување на соработка помеѓу домашните и мултинационалните компании во РСМ.
- 1.36 Склучување договори или меморандуми за соработка со кои јасно ќе се дефинираат улогите и одговорностите на секоја од институциите во однос на засегнатите страни.

³ Повеќе информации на: <http://www.financethink.mk/wp-content/uploads/2019/11/Policy-Brief-29-EN-final.pdf>

ПРЕПОРАКИ ЗА ДОМАШНИТЕ КОМПАНИИ

- 1.37 Европската Унија е значаен партнер на РСМ во надворешно-трговската размена, притоа 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.
- 1.38 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.
- 1.39 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.
- 1.40 Интервенциите на ниво на понудувачи треба да се стремат да го подбрат 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:
- 1.40.1 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 кои ќе соодветствуваат на потребите и барањата на мултинационалните компании. 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 воведо 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. Одличен пример за ваков вид на образование е воведувањето на дуално образование, и овој пример треба да се следи и воведо во практиката на сите средни училишта низ земјата како дел од редовната настава и зголемена соработка помеѓу училиштата и приватниот сектор. На тој начин, ќе се надмине проблемот со неквалификувана работна сила, младите ќе можат полесно да најдат вработување и домашните компании ќе ги зголемат своите производни капацитети.

- 1.40.2 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 вмрежување 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.
- 1.41 Проактивност од страна на домашните компании да стапат во контакт, односно да ја направат иницијалната комуникација со МНК. Потребна е едукација и запознавање со основите за комуникација со големи компании, започнувајќи од запознавање и анализа на потенцијалниот партнер, нивните барања и процедури, стандарди и сл. Домашните компании треба да бидат проактивни без гаранција дека МНК ќе ги контактираат и да ја користат секоја можност да ја претстават својата работа.
- 1.42 Искрен и чесен пристап кон МНК, особено во однос на сопствените капацитети и роковите за испорака. Најчесто домашните компании ги прикажуваат своите можности за поголеми од реалните и на тој начин ја губат довербата кај МНК. Затоа треба да се подигне степенот на професионализам во работењето кај домашните компании и да се обезбеди константност во квалитетот на производите и услугите.

ПРЕПОРАКИ ЗА МУЛТИНАЦИОНАЛНИТЕ КОМПАНИИ

- 1.43 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.⁴
- 1.44 Проактивност од страна на мултинационалните компании во соработката со домашните МСП во изнаоѓање на заеднички интереси со цел поттикнување на домашната економија.
- 1.45 Засилување на довербата и подобрување на транспарентноста од страна на МНК и градење на партнерски однос кон домашните МСП, како и засилување на практиките на добра комуникација.

⁴ Повеќе информации на: <http://www.financethink.mk/wp-content/uploads/2019/11/PB37.pdf>

- 1.46 МНК да бидат отворени и достапни за постојано запознавање со нови потенцијални добавувачи, да се обидат да им помогнат на потенцијалните добавувачи, давајќи им можност да се презентираат во целост, или да ги упатат на главните параметри за потенцијален почеток на соработка.
- 1.47 Да посветат време и да им одговорат на одбиените компании кои конкурирале со одредена понуда преку давање образложение за причините на одбивањето со цел да се подобрат во следната прилика.
- 1.48 Да градат партнерски односи и соработка со нивните добавувачи на долг рок.
- 1.49 Да одвојат време за посета на компаниите кои ги поканиле, особено оние што го поминале првото ниво на комуникација.
- 1.50 МНК во земјата да ги отворат податоците во однос на своите барања за стандардизација на домашните компании (идни добавувачи) и да им помогнат на постојаните добавувачи или потенцијални добавувачи во развивање на истите.
- 1.51 Да организираат редовни инфо денови за потребите и барањата со цел подобро информирање на домашните МСП, но и обезбедување на информации за степенот на стандардизација кој се очекува од МСП за приближување кон ЕУ стандардите за трговија и размена на стоки и услуги.
- 1.52 Секторот за набавка треба да го сочинуваат лица со искуство и познавање на областа и условите на работа во нашата земја. Да не се врши злоупотреба на домашните компании за да се намали цената или за исполнување на услови за тендер. МНК треба да бидат поотворени за соработка со домашните компании и да пристапат кон нивно информирање за процедурите во спроведување на набавките, начините за подготвување тендерска документација, услови и приоритети и сл., со цел домашните компании да добијат пореални шанси да станат нивни идни добавувачи.

Доставено до¹

- Собрание на Република Северна Македонија;
- Влада на Република Северна Македонија;
- Министерство за економија;
- Потпретседател на Владата задолжен за економски прашања;
- Министер за странски инвестиции без ресор;
- ТИРЗ Дирекција;
- Фонд за иновации и технолошки развој;
- Агенција за странски инвестиции;
- Делегација на Германско стопанство во РСМ;
- Сојуз на стопански комори на РСМ;
- Регионални центри за економски развој;
- Министерство за образование;
- Агенција за вработување на Република Македонија;
- Координатор на пратеничка група на СДСМ;
- Координатор на пратеничка група на ВМРО-ДПМНЕ;
- Координатор на пратеничка група на ДУИ;
- Координатор на пратеничка група на БЕСА;
- Координатор на пратеничка група на Алтернатива;
- Мултинационални компании;
- Домашни мали и средни претпријатија;
- Други субјекти вклучени во процесот на економски развој и зголемување на соработката помеѓу домашните и мултинационалните компании во РСМ.

¹ Листата на засегнати страни содржи широк спектар на организации и институции во РСМ кои ќе соработуваат во системот на развој на бизнис-климата во земјата, а чија соработка е од клучно значење за успехот на имплементација и одржливост на активностите вклучени во Протоколот.

Листа на референци

Finance Think (2018) Бриф за политиките бр. 29 „Соработуваат ли домашните и странските компании во земјава?“. Finance Think Скопје

Finance Think (2019) Бриф за политиките бр. 37 „Има ли потенцијал домашните МСП да се поврзат со МНК во земјата?“. Finance Think Скопје

Милошески, С., Петрески, Б., Туманоска, Д., Кочовска, Т. и Мустафа, Б. (2019) Импакт евалуација на програмата за обука и менторирање домашни мали и средни претпријатија да се вклучат во вредносните синџири на мултинационалните компании во Северна Македонија. Finance Think Скопје

Трајковска, И. и Петрески, Б. (2018) Премостување на јазовите и искористување на потенцијалите: Домашните МСП во синџирот на снабдување на мултинационалните компании во земјава. Finance Think Скопје

Пападимитров, Р. и Пајковска, Ј (2018) Истражување: Процена на потреба од обуки на домашните мали и средни претпријатија. Центар за управување со промени Скопје

Центар за управување со промени (2019) Извештај од Средба за вмрежување „Клучни предизвици во остварување на соработка меѓу мултинационални компании и домашните претпријатија“. Центар за управување со промени Скопје