

**Перцепцијата на извозно
ориентираниите компании
во Северна Македонија за
Иницијативата
„Отворен Балкан“**



Овој документ е изработен во рамки на проектот „ЕКОНОМСКА ИНТЕГРАЦИЈА НА ЗАПАДНИОТ БАЛКАН - Мини-Шенген, регионална економска соработка и заеднички регионален пазар - мапирање на напредокот - Можност за приближување на Северна Македонија кон внатрешниот пазар на ЕУ“, што го спроведува Аналитика - Скопје, со финансиска поддршка на Фондацијата Отворено општество – Македонија. Содржината на овој документ е единствена одговорност на Аналитика – Скопје и на ниту еден начин не може да се смета дека ги одразува ставовите на Фондацијата Отворено општество – Македонија.





КОМБИНИРАНО КВАЛИТАТИВНО
И КВАНТИТАТИВНО ИСТРАЖУВАЊЕ

Извештај од истражување на тема:
*Перцепцијата на извозно ориентираните
компани во Северна Македонија за
Иницијативата „Отворен Балкан“*

Содржина

1. Методологија и цели на истражување	5
2. Карактеристики на компаниите	6
3. Општи ставови и размислувања на испитаниците	8
4. Движење на добра	12
5. Движење на луѓе	17
6. Движење на капитал.....	20

1. Методологија и цели на истражување

Пошироката цел на овој проект е да го согледа прогресот на Северна Македонија во поглед на интегративните процеси во рамки на Западен Балкан низ призмата на компаниите од земјава кои се извозно ориентирани во некоја или повеќе земји од регионот. Земји од регионот кои се клучни за истражувањето се: Србија, Албанија, Косово, Црна Гора и Босна и Херцеговина.

Една од активностите во рамки на проектот е и спроведување на истражување (квалитативно и квантитативно) со компании кои се извозно ориентирани и имаат трговска размена со земјите од регионот. За целите на истражувањето употребена е комбинирана методологија на квантитативно и квалитативно истражување. Дел од интервјуата се собрани телефонски, а дел со користење на методот лице в лице, во зависност од можностите на испитаниците. Истражувањето во компаниите е реализирано во најголем дел случаи со менаџер на компанија, а во останатите случаи со сопственик, директор и/или управител, што укажува дека профилот на испитаниците се лица кои носат одлуки и се добро запознаени со состојбите во самата компанија. Резултатите од квантитативната анализа се прикажани во проценти (%), додека анализата на квалитативниот дел е поткрепена со некои од одговорите на испитаниците. На долниот дел од графиконите каде што е означено „можни се повеќе одговори“ процентот изнесува повеќе од 100.

Големина и дизајн на примерокот: Примерокот се состои од 30 компании коишто се извозно ориентирани, а секоја е претставена од релевантен носител на одлуки (на пр. менаџер, директор, сопственик итн.) За целите на ова истражување креиран е стратификуван едноставен случаен примерок. Стратификацијата е направена во согласност со застапеноста на бизнис секторот по дејности и бројот на вработени според последните достапни податоци од ДЗС за 2018 година и има три стратума: а) вид на индустрија, б) број на вработени и в) години на постоење на компанијата.

Важно е да се напомене дека овој пристап на дизајнирање на примерок како и бројот на анкетирани компании не дозволува целосна генерализација на податоците. Во прашалникот се употребени две истражувачки методи од квантитативен и квалитативен тип. Квантитативниот дел содржи прашања од затворен тип, чија анализа дава одговори за знаењето, мислењето и перцепцијата на претставниците на компаниите за Иницијативата за регионална соработка Отворен Балкан. Квалитативниот дел содржи прашања од отворен вид наменети за дискусија помеѓу анкетарот и испитаникот претставник на компанијата. Преку оваа техника на анкетање се откриваат мислењата, ставовите, предностите и недостатоците за оваа тема на истражување. Комбинацијата на два различни методи ги обезбедува целите на истражувањето, преку кои се добиваат сеопфатни податоци и информации. На овој начин, квантитативниот метод ни дава описна статистика и ни помага да ја мериме и објасниме општата состојба, мислењето, перцепцијата и знаењето за ЦЕФТА и Отворен Балкан. Квалитативниот метод се користи за поблиско испитување на сите таргетирани компании.

Просечната должина на интервјуто е 25 минути, а податоците се собрани во месец октомври и ноември 2021 година.

Метод на собирање на податоци: CATI (Computer-assisted telephones interviewing) компјутерски поддржано телефонско анкетање и лице в лице во зависност од преференцијата на испитаникот.

2. Карактеристики на компаниите

На почеток на анкетата беа поставени прашања за квалификација на испитаникот кои беа од исклучително значење за понатамошното интервју. Имено, таргет група на истражувањето беа компаниите кои се извозно ориентирани и имаат трговска размена со некоја во земјите од регионот: Србија, Албанија, Црна Гора, Косово и Босна и Херцеговина. Следен услов којшто беше потребно да биде исполнет е испитаникот да е запознаен со ЦЕФТА - Централноевропски договор за слободна трговија и со Иницијативата за регионална соработка "Отворен Балкан".

- Првиот дел од прашалникот, покрај определување на карактеристиките на компаниите со кои се обезбедува репрезентативност на примерокот, е насочен кон испитување на општо мислење на претставниците на компаниите за "Отворен Балкан". Останатите три дела од прашалникот ја мерат перцепцијата и искуството на компаниите за движење на добра, луѓе и капитал.
- Интервјуата беа спроведени со лица, претставници на компании, кои се директно вклучени во процесот на одлучување и кои се запознаени со моменталната состојба на компанијата. Најголем дел од прашалниците беа реализирани со менаџери на компании (60%). На 20% од прашалниците одговарале сопственици на компании и на исто толку управител/директор на компании.
- Во однос на годините на постоење, најзастапени компании (33,3%) се оние од 20 до 29 години на работење. Компаниите до 10 години постоење се застапени со 13,3% од вкупниот примерок, компаниите од 10 до 19 години на постоење се застапени со 30,0%, а компании од 30+ години на работење со 23,3%. Ова укажува дека во истражувањето земале учество претставници на компании кои генерално се долго време присутни на пазарот.
- Најголем дел од примерокот го сочинуваат малите компании кои вработуваат од 10 до 50 работници (60,0%). По нив се микро компаниите што вработуваат помалку од 10 работници (16,7%). Потоа 13,3% од примерокот го сочинуваат големи компании кои вработуваат над 250 работници, а со 10,0% се застапени средни компании што вработуваат од 51 до 245 работници.
- Најголем годишен обрт на анкетираниите компании е од 2 до 10 милиона евра (53,3%), по нив следуваат компании кои прават обрт до 50 милиони евра (20%), потоа компании кои прават обрт до 2 милиона евра (16,7%), и 10,0% од компаниите кои прават обрт над 50 милиони евра.
- Во примерокот најзастапени се компании со примарни дејности: транспорт и складирање, производство на прехранбени производи и трговија на големо и мало.

Табела1: СКРИНЕР ПРАШАЊА	%	
Пред да започнеме со интервјуто ве молам кажете ми дали вашата компанија е извозно ориентирана со земјите од регионот?	Да, фирмата само извезува	50,0%
	Да, фирмата извезува и увезува	50,0%
	Фирмата само увезува	0,0%
	Фирмата ниту извезува ниту увезува	0,0%
Во колкава мера би рекле дека имате познавање за ЦЕФТА Спогодбата - Средноевропски договор за слободна трговија?	Целосно запознаен/на	56,7%
	Главно запознаен/на	40,0%
	Главно не запознаен/на	3,3%
	Воопшто не запознаен/на	0,0%
Во колкава мера би рекле дека сте запознаени со иницијативата за регионална соработка „Отворен Балкан“ позната и како „Мини Шенген“?	Целосно запознаен/на	6,7%
	Главно запознаен/на	60,0%
	Главно не запознаен/на	33,3%
	Воопшто не запознаен/на	0,0%
КАРАКТЕРИСТИКИ НА КОМПАНИИ	%	
Разговорот е воден со:	Сопственик на фирма	20,0%
	Управител/Директор	20,0%
	Менаџер	60,0%
	Член на управен одбор	0,0%
	Акционер	0,0%
Години на постоење на компанијата	До 10 години	13,3%
	Од 10 до 19 години	30,0%
	Од 20 до 29 години	33,3%
	30+	23,3%
Број на вработени во компанијата	Помалку од 10(микро)	16,7%
	10-50 (мало)	60,0%
	од 51 – 245 (средно)	10,0%
	250+ (големо)	13,3%
Годишниот обрт на компанијата:	до 2 милиони евра (микро)	16,7%
	од 2 до 10 милиони евра (мало)	53,3%
	до 50 милиони евра (средно)	20,0%
	над 50 милиони евра (големо)	10,0%
Дејност	Трговија на големо и мало	17,20%
	Транспорт и складирање	24,1%
	Производство на прехранбени производи	20,7%
	Производство на облека	10,3%
	Градежништво	6,9%
	Производство и производи од гума и пластични маси	6,9%
	Производство на текстил	6,9%
	Производство на метални производи	3,4%
ИКТ	3,4%	

3. Општи ставови и размислувања на испитаниците

Иницијативата “Отворен Балкан” претставува економска зона помеѓу Албанија, Северна Македонија и Србија. Целта на оваа соработка е токму слободното движење на луѓе, добра, услуги и капитал помеѓу овие три земји, односно оваа иницијатива пред се’ претставува договор за соработка. Потпишувањето на овој договор за соработка треба да придонесе за слободна трговија, заштеда на време на граничните премини и помала документација за прикажување. Со Меморандумот за разбирање и соработка во врска со слободниот пристап до пазарот на трудот во Западен Балкан се изразува волјата да се олесни движењето на луѓето за да се обезбеди полесен и послободен пристап до пазарот на трудот со поедноставување на постапките за дозволи за привремен престој. Додека пак, Меморандумот за разбирање и соработка за олеснување на увозот, извозот и движењето на стоки има за цел да ја зголеми и зајакне економската соработка помеѓу трите земји. Оваа иницијатива истовремено има цел соработка за заштита и спасување од различни природни непогоди и помагање едни на други во случај на катастрофи.¹

Она што ова истражување има за цел да го испита е препознавање на карактеристиките на оваа иницијатива, перцепцијата за истата, споредба помеѓу ЦЕФТА и Отворен Балкан, како и локализирање на главните предности и недостатоци според мислењето на испитаниците. Во продолжение следува анализа на општиот дел од истражувањето.

Главни наоди од истражувањето:

- Иако најголем дел од компаниите сметат дека не постојат моментални пречки за соработка со земјите од регионот, сепак тие имаат позитивно мислење за иницијативата за соработка Отворен Балкан. **Тие ја гледат ова иницијатива како нова можност за подобрување на работењето на нивните компании. Главните бенефити ги гледаат во поедноставување на увозот и извозот како и значително намалување на времето за чекање на границите. Воспоставување на слободна трговија и побрз проток на стока се најголемите очекување на испитаниците кои беа дел од ова истражување.**
- Главна разлика помеѓу Централноевропскиот договор за слободна трговија (ЦЕФТА) и Отворен Балкан е согледана во делот на финансиските олеснувања кои ги нуди ЦЕФТА вис а вис отворените граници кои ги предвидува Отворен Балкан.
- Србија е земја од регионот со која што компаниите најмногу остваруваат некаква трговска размена. По неа следуваат Косово, Албанија, Црна Гора па Босна и Херцеговина. **Компаниите тесните грла ги лоцираат кај сите земји, а обемната документација и повеќе часовното задржување на граница се специфичните обележја при размената на добра помеѓу овие држави. За разлика од ова ситуација во Западен Балкан компаниите сметаат дека извозот во ЕУ е поедноставен, побрз и со помала документација.**

- Најголем дел од компаниите не плаќаат давачки за извоз на нивните производи во земјите од регионот, ниту пак се соочиле со рестрикции или квоти со извоз на истите. Од друга страна оние кои рекле дека имаат рестрикции се компании кои произведуваат прехранбени производи, производство на облека, транспорт и складирање.
- **Од анализа на резултатите може да се заклучи дека најголем дел од компаниите (66,7%), воопшто не патуваат службено, само 20% одговориле дека патуваат неколку пати годишно, а 10% само еднаш месечно. Како главна причина за ова наведена е Ковид 19 пандемијата.** Дополнително, посочено е дека службени патувања се само по однос на состаноци со клиенти или партнери.
- Иако најголем дел не патуваат службено (бидејќи состаноците, порачките, преговорите и договорите ги завршуваат електронски, онлајн или преку телефон), **мнозинство од компаниите делат мислење дека во моментов нема ограничувања кај службените патувања во странство.**
- **Во однос на вработување странски државјани најголем дел од компаниите не вработуваат странци.** Само 6,7% одговориле дека имаат странски вработени лица, на позиција општ работник пријавени на неопределено работно време.
- **Што се однесува до движењето на капитал анализата покажа дека ниту една компанија нема купено недвижен имот во странство, ниту пак земјоделско земјиште или хартии од вредност во некоја од земјите од регионот. Што се однесува до заеми од банка/финансиска институција и поседување на трансакциска сметка, ниту една од компаниите не се изјаснила позитивно, ниту пак инвестирала во форма на странска директна инвестиција.**
- Директните инвестиции, личните движења на капиталот и финансиските заеми и кредити се оценети како најголемо олеснување во однос на движењето на капиталот од страна на компаниите. **Директните инвестиции како олеснување им се најпотребни на секторот транспорт и складирање, додека финасиските заеми и кредити се посакувани во секторот трговија и мало.**

Што мислите за регионалната иницијатива за соработка “Отворен Балкан”?

Компаниите сметаат дека регионалната **иницијатива за соработка “Отворен Балкан”** е добра можност која би придонела за олеснување на процесот за документација и би се овозможил побрз проток на стока. Исто така, **задржувањето на границите значително би се намалиле**, што би овозможило подобро функционирање на процедурите за влез и излез на границите. Најголем дел од испитаниците сметаат дека **“Отворен Балкан” ќе придонесе за поедноставување на увозот и извозот.**

“Би ги олеснил процедурите при извоз и би имало далеку помали задржувања на граници”

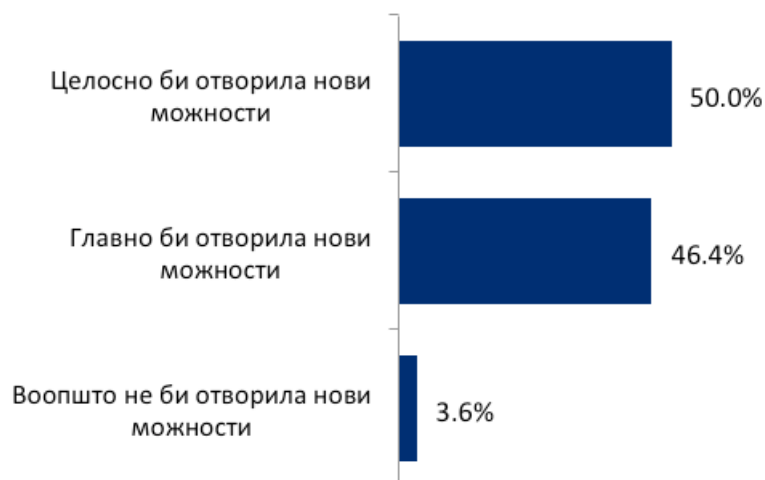
“Иницијативата е добра, би придонела за побрз проток на робата и би се намалила документацијата”

Сето ова укажува на поддршка од страна на компаниите, односно тие сметаат дека оваа регионална иницијатива е со добри намери и дека нејзиното спроведување е потребно, со цел **транспортот да стане поедноставен, односно да се воспостави еден вид на слободна трговија помеѓу земјите од регионот.** За иницијативата “Отворен Балкан”, најголем дел од компаниите кои биле анкетирани сметаат дека оваа соработка е нова можност за да се подобри работењето на самата компанија, односно новите можности се токму едноставниот и побрз проток на добра и услуги низ земјите од регионот, додека за дел од компаниите иницијативата треба да придонесе за транзитот да стане значително олеснет.

Во која мера сметате дека оваа иницијатива би отворила нови можности за подобрување на работењето на вашата компанија / компанијата во која работите?

За најголем дел од компаниите оваа иницијатива би значела многу, токму поради новите можности за подобрување на работата и отворањето на можности за уште подобар раст на компанијата. Мал дел од компаниите кои одговориле дека Отворен Балкан воопшто не би отворил нова можност за нив, не се извозно ориентиран кон земјите од регионот, односно фокусот им се други пазари.

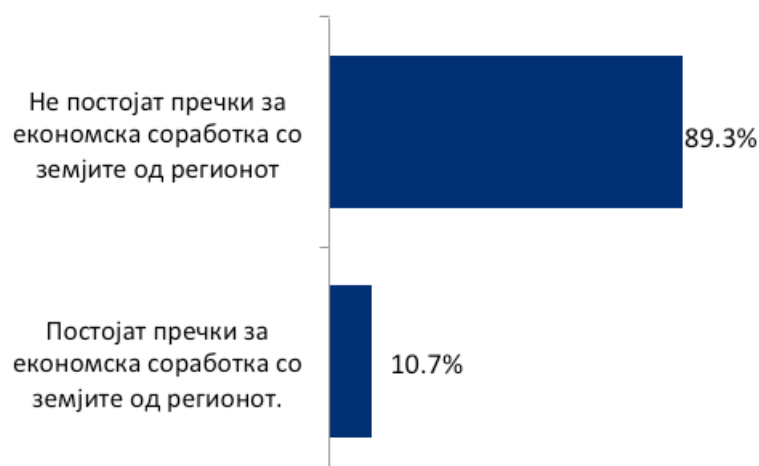
Во која мера сметате дека оваа иницијатива би отворила нови можности за подобрување на работењето на вашата компанија/компанијата во која работите?



На прашањето: „Дали сега постојат пречки за економска соработка помеѓу земјите од регионот кои би можеле да се надминат со иницијативата “Отворен Балкан”, претставниците на компаниите се изјасниле дека не постојат никакви пречки за економска соработка со регионалните земји (89,3%), додека само 10,7% се изјасниле дека постојат пречки.

За тоа што претставува пречка за економската соработка, на прво место е издвоено долгото задржување на границите, а на второ место е преголемата документација која се прикажува на границите, со која се одзема многу време. Исто така, на трето место сметаат дека како пречка може да се издвои и големиот број на давачки.

Дали сега постојат пречки за економска соработка помеѓу земјите од регионот кои би можеле да се надминат со иницијативата “Отворен Балкан”?



Што е тоа што со ЦЕФТА спогодбата го нема, а ќе го има со “Отворен Балкан”? Кое е вашето мислење?

Централноевропскиот договор за слободна трговија (ЦЕФТА) претставува трговски договор помеѓу земјите кои не се членки на ЕУ. Претставниците на компаниите сметаат дека ЦЕФТА договорот пред се, се разликува од Отворен Балкан по тоа што има затворени граници, додека со Отворен Балкан овие граници би биле отворени, односно би немале физички граници помеѓу државите. **Компаниите сметаат дека со ЦЕФТА е предвидено само финансиски олеснувања, а со Отворен Балкан би добиле отворени граници и ова е всушност главната разлика што е согледана.**

“ЦЕФТА нема отворени граници кои со Отворен Балкан би добиле”

“ЦЕФТА не нуди отворени граници, таа нуди само финансиски олеснувања”

“Во ЦЕФТА спогодбата има многу повеќе документација која со Отворен Балкан мислам ќе се поолесни”

“Со ЦЕФТА добивме ослободување на данок при извоз додека сега би добиле отворена граница и би ја немало бирократија по граници која создава големи застои”

“ЦЕФТА спогодбата даде олеснување при давачките додека Отворен Балкан би ги отворил границите”

“Со ЦЕФТА постојат граници и голема процедура со документација која со Отворен Балкан-отворени граници многу би се поедно-ставила процедурата”

Од следното прашање може да се согледа дека најголем дел од компаниите **(63,3%)** сметаат дека иницијативата „Отворен Балкан“ претставува идентична можност за трговска размена како онаа на ЕУ, додека пак речиси 30% од анкетираниите компании сметаат дека можностите се главно слични како оние на ЕУ. Мал процент (6,7%) немале одговорот на ова прашање.

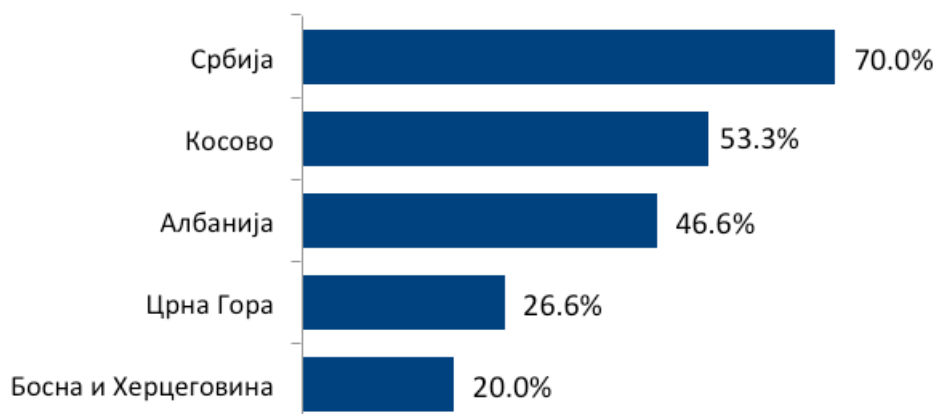
Дали и колку „Отворен Балкан“ е алтернатива за можностите за трговска размена која ги нуди ЕУ? Дали би рекле дека:



4. Движење на добра

Анкетираниите претставници од компаниите беа прашани, **Со кои земји од регионот Вашата компанија остварува некаква трговска размена?**, мнозинството (70%) од компаниите се изјасниле дека е тоа Србија, по неа следи Косово, каде што повеќе од половина од компаниите извезуваат (53,3%). Помалку од половина извезуваат во Албанија (46,6%), потоа следат Црна Гора (26,6%) и Босна и Херцеговина (20%). Во примерокот се анкетирани компании кои извезуваат и кон други Европски земји и континенти, кои не се ексклузивни само кон земјите од регионот.

Со кои земји од регионот Вашата компанија остварува некаква трговска размена? (можни се повеќе одговори)



Кои се главните пречки при извозот/увоз на стоки? Дали при процесот на извоз тесните грла ги лоцирате повеќе кај домашните институции, во земјите каде стоката транзитира или во земјите во кои се увезува стоката?

На следното отворено прашање, каде компаниите можеа да се изјаснат за тоа кои според нив се главни пречки при извозот/увозот на стоки одговорите можат да се поделат во три групи. **Првата група одговори се однесуваат на главните пречки при извоз на стоки каде што најголемиот дел од претставниците ја истакнале обемената документација и долгите задржувања на границите.**

“Немаме никакви пречки при извоз освен преголема документација”

“Немаме никакви пречки освен голема документација и повеќе часовно задржување на граница”

Во однос на тоа каде ги лоцираат тесните грла, дали кај домашните институции или во земјите каде стоката транзитира или во земјите во кои се увезува, втората група одговори на претставниците на компаниите се изјасниле дека тоа се случува и во нашата земја, но и во другите.

“Немаме пречки при извозот, а тесни грла се појавуваат и кај нас и од другата страна”

“Тесно грло постои секаде на Балканот-тоа е балканскиот синдром – премногу чекање на граници од 10 до 12 часови, премногу документација”

Третата група одговори се оние кои се изјаснила дека немаат никакви пречки при извозот на стоки.

“Немаме никакви пречки при извоз”

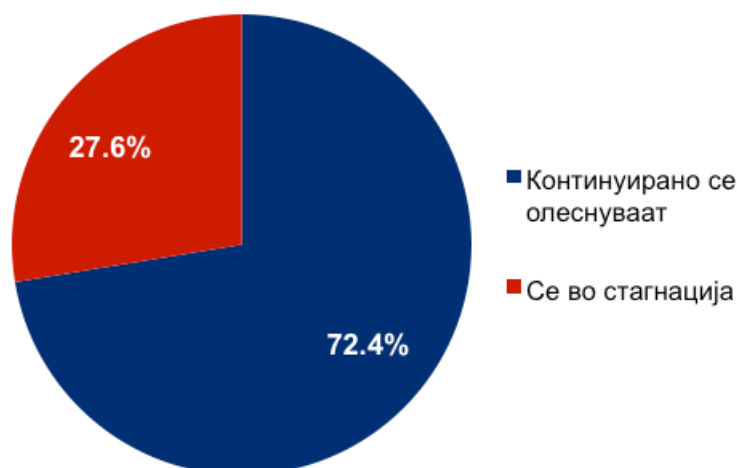
“Немаме потешкотии и пречки при извозот”

“Ние немаме пречки при извоз доколку документацијата ни е целосно исправна”

Какво е Вашето мислење во поглед на условите за извоз на стоки доколку ги споредите низ годините?

Во поглед на условите за извоз на стоки во споредба со изминатите години, седум од десет претставници сметаат дека условите и процесите континуирано се олеснуваат, додека речиси три од десет сметаат дека истите се во стагнација.

Какво е Вашето мислење во поглед на условите за извоз на стоки доколку ги споредите низ годините? Дали сметате дека овие процеси/услови:



На прашањето: **„Дали постојат разлики при извоз на стока во држави членки на ЕУ и држави од регионот - членки на ЦЕФТА“, речиси сите испитаници забележуваат дека процесот во единствениот пазар на ЕУ е многу побрз, поедноставен, има помала документација, а со ова и побрз проток на стоки.** Испитаниците сметаат дека во ЕУ границите се отворени и не постои застој, додека извозот на стока во државите членки на ЦЕФТА договорот не е слободен како оној во ЕУ, бидејќи има задржување на границите и документацијата е голема што треба да се обезбеди.

“Во ЕУ при извоз е се поедноставно и побрзо без задржување по граници”

“Извозот во ЕУ е поедноставен, побрз, помала документација”

“Извозот во ЕУ е слободен без граници што со ЦЕФТА договорот отворени граници не се опфатени”

Дел од компаниите не знаат да направат разлика и не се запознаени со извозот на стоки во држави членки на ЕУ, бидејќи овој пазар не им е од примарно значење, или пак, воопшто не се ориентирани кон него.

“Не би можела точно да кажам, бидејќи сме ориентирани кон рускиот пазар”

“Не би знаел каков е извозот во ЕУ затоа што ние сме ориентирани кон пазарот Русија. Ние извезуваме зеленчук и таму се увезува генетски модифицирани храни кои услуги ние не ги задоволуваме”

Дали сметате дека креирањето на ЦЕФТА 2006 допринесува за подобар проток на стоки во земјите од регионот?

Претставниците на компаниите за креирањето на ЦЕФТА 2006 и за тоа дали овој договор допринесува за подобар проток на стоки во земјите од регионот, велат дека допринел, но не во толку голема мера. Најголема предност за

компаниите со ЦЕФТА договорот е тоа дека има подобрувања во однос на финансиските давачки и олеснување на царината. Ова укажува дека **главната предност која ја согледуваат испитаниците се однесува кон олеснувањата на давачките, а многу помалку кон олеснет проток на стоки во земјите од регионот. Испитаниците сметаат дека олеснувањата што ги предвидува ЦЕФТА не се доволни и дека се потребни уште олеснувања, особено кај задржувањето на границите.**

“Цефта не допринесе за побрз проток, со ЦЕФТА добивме олеснување-неплаќање давачки при извоз”

“Донекаде да, имаше подобрување при извозот но потребни се уште олеснувања”

“ЦЕФТА во делот со извозните давачки допринесе, а не во делот на проток и задржување на граници”

“Секако дека имаше олеснување и побрз проток на работа но сепак и недоволен”

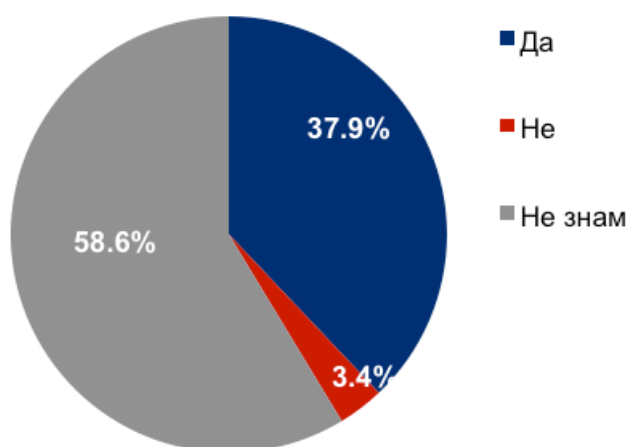
“ЦЕФТА допринесе финансиски оленувања но не и многу побрз проток на роба”

“ЦЕФТА во делот со извозните давачки допринесе, а не во делот на проток и задржување на граници”

Дали сметате дека статусот на ОЕО носи предност во поглед на извозот на стоки?

Статусот ОЕО - Овластениот економски оператор се користи за олеснувања во поглед на царинските контроли поврзани со безбедноста и сигурноста и/или поедноставувањата кои се пропишани со царинските прописи . Повеќе од половина компании (58,6%) не знаат дали овој статус им носи предност во однос на извозот на стоки, додека пак, 37,9% од претставниците на компаниите овој статус го гледаат како предност.

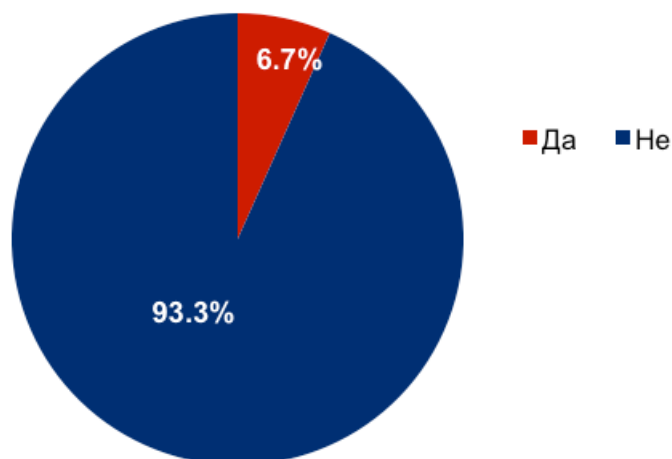
Дали сметате дека статусот на ОЕО носи предност во поглед на извозот на стоки?



Дали плаќате давачки за извоз на вашите производи во земјите од регионот?

Во однос на давачките за извоз на производите што ги извезуваат фирмите во земјите од регионот, мнозинството од компаниите (93,3%) не плаќаат давачки што им носи ЦЕФТА Договорот како бенефиција. Мал процент (6,7%) се изјасниле дека плаќаат. Во однос на тоа кои сектори плаќаат давачки, на прво место се производство на прехранбени производи, производство на облека, транспорт и складирање, производство и производи од гума и пластични маси и производство на текстил.

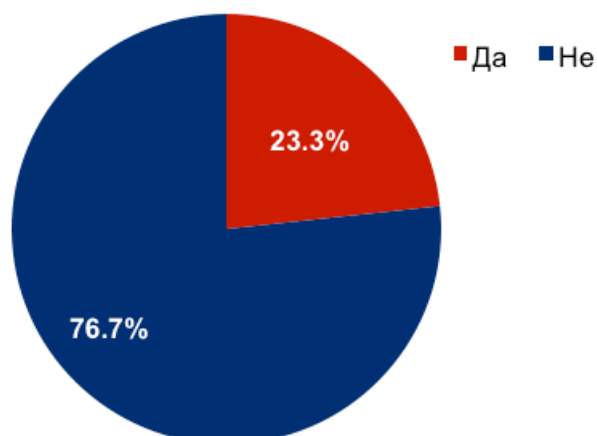
Дали плаќате давачки за извоз на вашите производи во земјите од регионот?



Квоти и рестрикции за извоз

На последното прашање од сетот за движење на добра, **најголем дел од компаниите (76,7%) не се соочиле со рестрикции/квоти за извоз на нивните производи од страна на земјите во регионот.** Речиси една четвртина рекле дека се соочиле со рестрикции. Вкрстените резултати покажуваат дека 33,3% од компаниите за производство на прехранбени производи се соочиле со рестрикции/квоти. По нив со 16,7% следуваат компаниите за производство на облека, транспорт и складирање и производство, производи од гума и пластични маси и производство на текстил.

Дали сте се соочиле со рестрикции/квоти за извоз на вашите производи од страна на земјите од регионот?



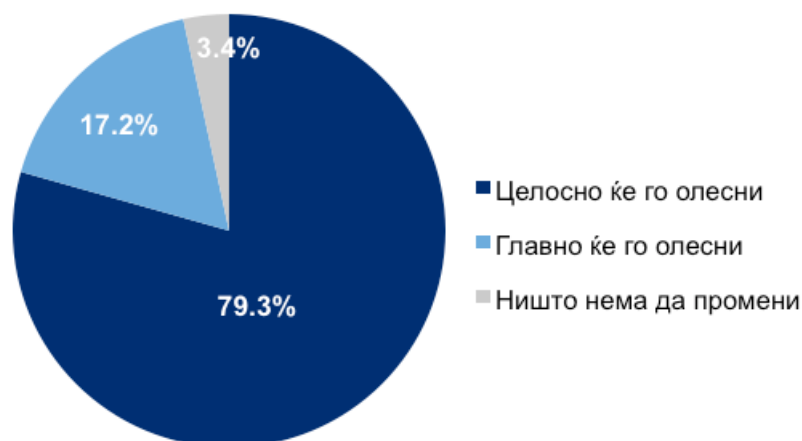
5. Движење на луѓе

Следниот сет на прашања има за цел да измери перцепција и искуство за тоа дали испитаниците вработени во компаниите патуваат во земји од регионот, колку често патуваат и кои се причините и ограничувањата кај службените патувања во странство. Исто така, дел од оваа група на прашалникот ќе ни даде увид во тоа дали анкетираниите компании имаат странски вработени лица, кои се нивните работни позиции и каков е нивниот статус на вработување.

На почетокот од овој сет претставниците на компаниите, најпрвин беа запрашани дали работеле лично или пак имале некоја раководна позиција во земјите од регионот. Анализата укажува дека само еден од сите анкетирани претставници на компаниите имал работно искуство во Србија. Што се однесува со раководните позиции, ниту еден од анкетираниите испитаници не остварил вакво вработување во соседните земји. На прашањето **„Во која мера сметате дека иницијативата „Отворен Балкан“ ќе го олесни движењето на луѓето?“**, мнозинство од анкетираниите компании сметаат дека Иницијативата ќе го олесни движењето на луѓето во целост (79,3%) или во голема мера (17,2%) а само 3,4% од компаниите сметаат дека нема ништо да се промени.

Всушност, од овој податок, заедно со почетното прашање кое гласи “Што мислите за регионалната иницијатива за соработка “Отворен Балкан”?”, укажува дека мнозинство од компаниите имаат позитивно мислење, при што истите сметаат дека Отворен Балкан би придонел за подобар транзит, намалување на документација, олеснето движење на луѓе итн.

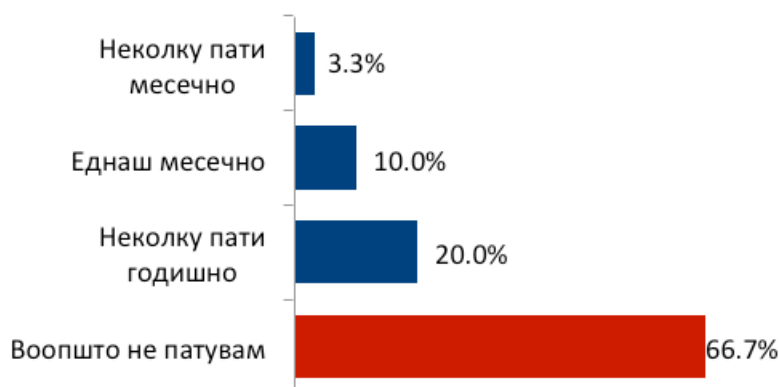
Во која мера сметате дека иницијативата „Отворен Балкан“ ќе го олесни движењето на луѓето?



Следните три прашања од оваа група ја мерат перцепцијата и искуството на претставниците од компаниите во однос на службени патувања во земјите од регионот, колку често патуваат и кои се причините и ограничувањата кај службените патувања во странство.

При анализа на резултатите може да се заклучи дека најголем дел од компаниите (66,7%), воопшто не патуваат службено, само 20% одговориле дека патуваат неколку пати годишно, а 10% само еднаш месечно. Главна причина за нискиот број на патувања е посочена Ковид 19 пандемијата. Додека пак, **главна причина за службени патувања** на претставниците на компаниите кои претходно дале одговор дека патуваат еднаш месечно или неколку пати годишно се **состаноци со клиенти или партнери**.

Колку често патувате во земјите од регионот, овде мислиме на службени патувања?



Важно е да се напомене и мислењето на претставниците на компаниите за ограничувањата кај службените патувања во странство. На отвореното прашање кое гласи: **„Дали постојат ограничувања кај службените патувања во странство? Ако постојат кои се тие ограничувања?“**, мнозинство од компаниите дели мислење дека нема ограничувања кај службените патувања во странство. Објаснувањето за ваквиот одговор е во тоа што голем дел од компаниите не патуваат службено, бидејќи состаноците, порачките, преговорите и договорите ги завршуваат електронски, онлајн или преку телефон (“Поради Ковид сите преговори ги завршуваме електронски”...“Немаме службени патувања, се организираме телефонски”... “Нема ограничувања, договорите ги решаваме телефонски и по меил”). Овие резултати сепак не треба да изненадуваат, бидејќи овој начин на комуникација со клиенти од странство е особено зачестен од почетокот на пандемијата со Ковид 19 и најверојатно ќе премине во практика за голем дел од бизнис компаниите.

“Нема ограничувања, во денешно време повеќе договараме состаноци преку зоом”

“Нема ограничувања, договорите ги решаваме телефонски и по меил”

“Немаме ограничувања, не патуваме завршуваме електронски”

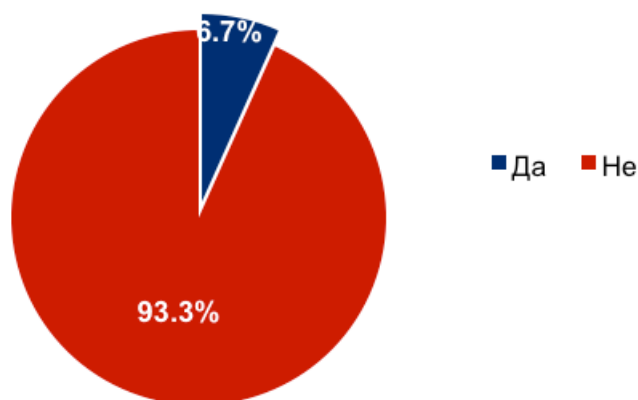
Мал дел од компаниите кои дале одговор дека службено патуваат, исто така сметаат дека нема ограничувања во моментот, бидејќи со потврда за имунизација или негативен Ковид тест брзо поминуваат граничен премин

“Нема никакви ограничувања при патување, само потврда за примена вакцина”... “Нема никакви ограничувања освен потреба од негативен Ковид тест”

Вработување странски државјани

Најголем дел од компаниите кои се извозно ориентирани (93%) не вработуваат странски лица, а само 6,7% одговориле дека во имаат странски вработени лица и тоа на позиција општ работник, при што истите се пријавени на неопределено време.

Дали во компанијата имате странски вработени лица?



Последните прашања од оваа група ни даваат увид колкав процент на испитаници кои престојувале повеќе од 3 месеци во странство имале дозвола за престој, дали имале пристап до социјални услуги и здравствено осигурување и дали имале искористено здравствено осигурување во некоја од земјите во регионот. **Анализата укажува дека само еден од сите анкетирани претставници на компаниите престојувал во некоја од земјите од регионот, истиот имал дозвола за престој и не искористил здравствено осигурување.** Останатиот дел од испитаниците одговориле дека не престојувале повеќе од 3 месеци во некоја од земјите во регионот и поради тоа не се зможни дополнителни заклучоци.

6. Движење на капитал

Во последниот сет од ова истражување се испитуваше движењето на капиталот на извозно ориентираните компании во земјите од регионот. Од испитаните компании, анализата покажува дека ниту една нема купено недвижен имот, ниту пак земјоделско земјиште или хартии од вредност во некоја од земјите од регионот.

Што се однесува до заеми од банка/финансиска институција и поседување на трансакциска сметка, ниту една од компаниите не се изјаснила позитивно, ниту пак инвестирала во форма на странска директна инвестиција.

Колку процедурите за движење на капиталот се пречка да го направите тоа? Које е влијанието/ причината за тоа?

Како надоврзување на претходното прашање, односно колку процедурите за движење на капиталот се пречка за да се инвестира, најголем дел од компаниите немаат одговор на прашањето бидејќи немаат движење/проток на капиталот. Додека пак, друга група од анкетирани претставници на компаниите се изјасниле дека процедурите за движење на капиталот не претставува пречка во работата и инвестирањето.

“Немаме движење на капитал”

“Движењето на капиталот воопшто не е пречка”

“Нема пречка за движењето на капиталот”

Какви се условите во другите земји од регионот во поглед на движењето на капиталот?

Условите за движење на капиталот се од голема важност за компаниите и тие беа испитувани за тоа какви се денес условите и во која земја постојат најповолни услови за движење на капиталот. Како земји со најповолни услови се споменуваат Србија и Албанија, додека повеќе од половина компании не можеле точно да проценат во која земја од регионот има најоптимални услови за движење на капиталот.

Во рамки на движењето на капиталот кои се најголемите пречки со кои се соочува вашата компанија?

Најголемиот дел од компаниите не се изјасниле кои се најголемите пречки со кои се соочува нивната компанија и дел од компаниите рекле дека немаат движење на капитал.

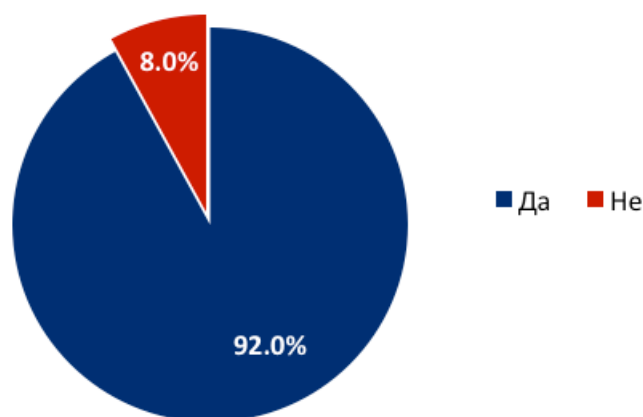
Седум компании кажале дека немаат пречки во рамки на движењето на капиталот, вака се изјасниле дел од компаниите кои работат со транспорт и складирање, трговија на големо и мало, производство на облека, градежништво и производство на текстил.

Една од компаниите која одговорила дека имала пречки во однос на „движењето на капиталот“, како причина ја истакнала регулативата на народната банка која многу ги ограничува.

Дали очекувате дека иницијативата „Отворен Балкан“ ќе го олесни движењето на капиталот?

Најголем дел од анкетираниите компании сметаат дека иницијативата „Отворен Балкан“ ќе го олесни движењето на капиталот (92%), додека само 8% сметаат спротивно.

Дали очекувате дека иницијативата „Отворен Балкан“ ќе го олесни движењето на капиталот?



Каде сметате дека е потребно најголемо олеснување во однос на движење на капиталот?

Компаниите кои беа анкетирани, сметаат дека најголемо олеснување за движење на капиталот е потребно кај директните инвестиции и тоа во 41,7% од случаите, потоа во личните движења на капитал (33,3%) и во финансиските заеми и кредити (16,7%). Помалку олеснување е потребно во инвестициите во недвижен имот(4,2%) и физичкиот увоз и извоз на финансиски средства (4,2%).

Вкрстените резултати според дејностите на компаниите укажуваат дека најголемо олеснување во однос на директни инвестиции им се најпотребни на секторот транспорт и складирање. Финансиските заеми и кредити се потребни во секторот трговија на големо и мало. Кај секторите производство на прехранбени производи и производство на текстил потребни им се олеснувања во однос на лични движења на капитал.

Каде сметате дека е потребно најголемо олеснување во однос на движење на капиталот?



