

ИЗВЕШТАЈ - ЕВАЛУАЦИЈА

на извозната подготвеност / проектните резултати

Ноември 2019

Проектот „ ИЗВОЗЕН АКЦЕЛЕРАТОР ЗА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА- SMEs Export Accelerator
EuropeAid/138-495/ID/АСТ/МК “ се спроведува од:



**Проектот е финансиран
од Европската унија**

**ОРГАНИЗАЦИЈА НА РАБОТОДАВАЧИ НА МАКЕДОНИЈА
ORGANISATION OF EMPLOYERS OF MACEDONIA**

**ИНСТИТУТ ЗА ДИНАМИЧЕН РАЗВОЈ
СФЕРА-НОВА**

Содржина

ВОВЕД.....	1
1. АНАЛИЗА НА ПРАШАЛНИЦИТЕ.....	2
2. ЗАКЛУЧОЦИ.....	12

ВОВЕД

Овој документ претставува дел од сетот активности - АКТИВНОСТ 3.2, и истиот дава преглед на евалуацијата на извозната подготвеност на таргетираните компании (МСП) и останатите проектни резултати, на крајот на втората година, на проектот финансиран од ЕУ „Извозен акцелератор за МСП“.

Во рамките на Проектот, во периодот од 15 декември 2017 до 14 декември 2019 година, беа реализирани низа активности, насочени кон селектираните компании, односно оние на кои им се испорача обука за Извозен маркетинг, менторство и демо-проекти за извоз на прехранбени производи од Северна Македонија на регионални пазари (мали и средни претпријатија од кондиторската и преработувачка индустрија за зеленчук и овошје) односно беа пилотирани 2 + 2 мали извозни проекти.

На оваа Анализа на прашалниците, претходеа соодветни проценки/евалуации во однос на претходно испорачаните обуки / менторство. Истите се вклучени како Анекс на овој документ.

Исто така, во ноември 2019 година се спроведоа интервјуа со четири фирми кои беа учесници на проектот и податоците и добиените информации од нив се преточени во препораките за креирање на политики.

Со оглед на фактот дека во текот на декември ќе следи завршната Конференција на проектот, се очекуваат и други дополнителни релевантни информации, податоци и импресии во врска со придонесот и резултатите на овој проект, а со што ќе се заокружи целокупниот импакт на самиот проект, во сферата на подобрувањето на извозот.

1. АНАЛИЗА НА ПРАШАЛНИЦИТЕ

Во текот на месец октомври и ноември беа дистрибуирани прашалниците на претставниците на компаниите кои беа опфатени со активностите на Проектот. Прашалниците беа доставени до вкупно четиринаесет (14) учесници, единаесет (11) од нив доставија пополнети прашалници, а три (3) не одговорија на прашалниците.

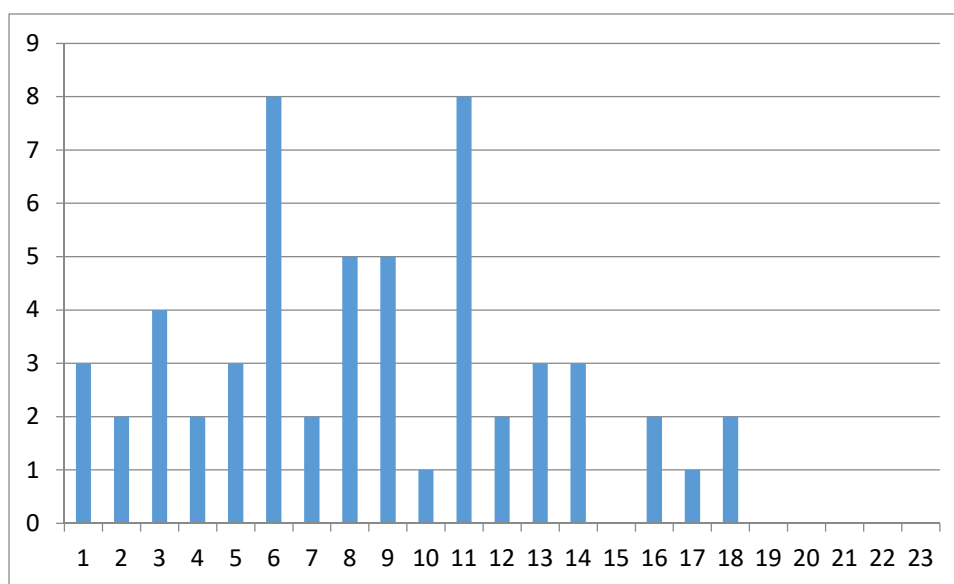
Од доставените единаесет прашалници, осум (8) од нив припаѓаат на Првата категорија – *група на компании кои земале учество на Проектот и биле обучени*, а три (3) припаѓаат на Втората категорија – *група на претставници од компании кои не добиле обука, односно претставникот на компанијата кој учествувал на обуката сега веќе не е вработен во компанијата, а едно лице беше на боледување и не бевме во можност да добиеме повратен одговор*.

Прва категорија

Обработката на прашалниците ја покажува следната состојба:

Прашање бр. 1

- Наведете кои области/теми од добиените информации од Обуките за извоз на преработувачката индустрија, ги користевте во изминатиот период после обуката (одберете најмногу седум одговори)



Сл. 1 – Зачестеност на одговорите, таргетирајќи ги предложените 23 опции

Според резултатите, **најчесто користени нови сознанија од обуките**, се следните четири области:

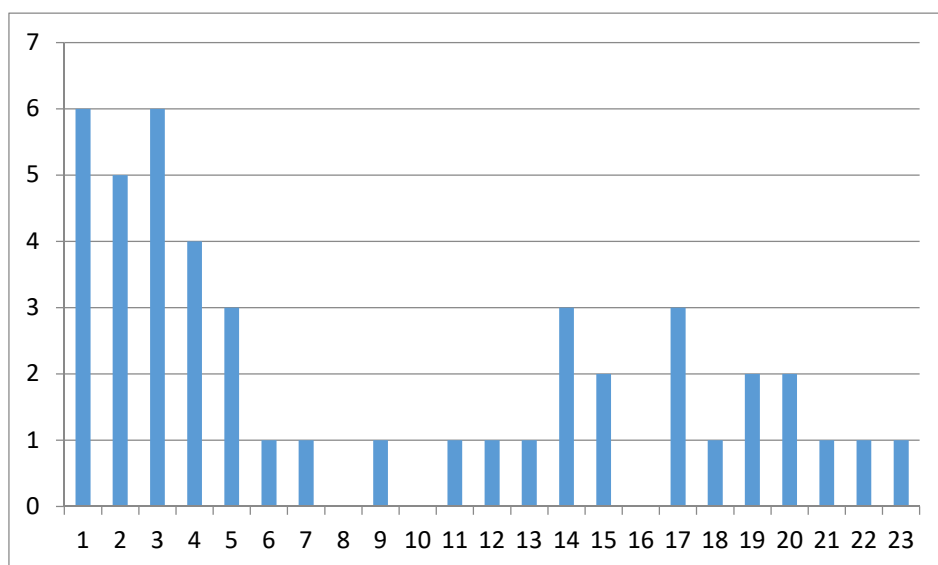
- Комерцијални документи за извоз
- Правила за испораки на стоки – INCOTERMS 2010
- Царински документи
- Транспортни документи

а потоа следуваат:

- Понуда за извоз (*ценовна стратегија, дистрибутивна стратегија, пуш-пул стратегија, маркетинг стратегија за малопродажба, Б2Б состаноци*)
- Маркетинг (*извозен маркетинг план, извозна подготвеност, избор на пазар, надворешна анализа – pestle, внатрешна SWOT анализа*)
- Преговори
- Царински аспект на извозот
- Задолжителна тарифна информација
- Подготовка за извоз (*воспоставување цели за извоз, анализа на пазарните сили, креирање клучна конкурентска предност, сегментирање на пазарот*)
- Продажен настап
- Банкарски документи за извоз
- Правила за видови на транспорт
- Потекло на стоките
- Тарифни квоти
- Документи за осигурување
- Нова алатка за пребарување на правилата за потекло

Прашање бр. 2

- Кои области /теми од извозот на преработувачката индустрија, според вас претставуваат најсериозни и најитни предизвици или пречки за домашните компании? (наведете најмногу седум одговори)



Сл. 2 – Приказ на најсериозните и најитни предизвици и пречки за извоз

Според резултатите, **како најсериозни и најитни предизвици и пречки при извозот**, се следните седум области:

- Маркетингот
- Понудата за извоз
- Подготовката за извоз
- Продажниот настап

- Преговорите
- Задолжителната тарифна информација
- Новата алатка за пребарување на правилата за потекло

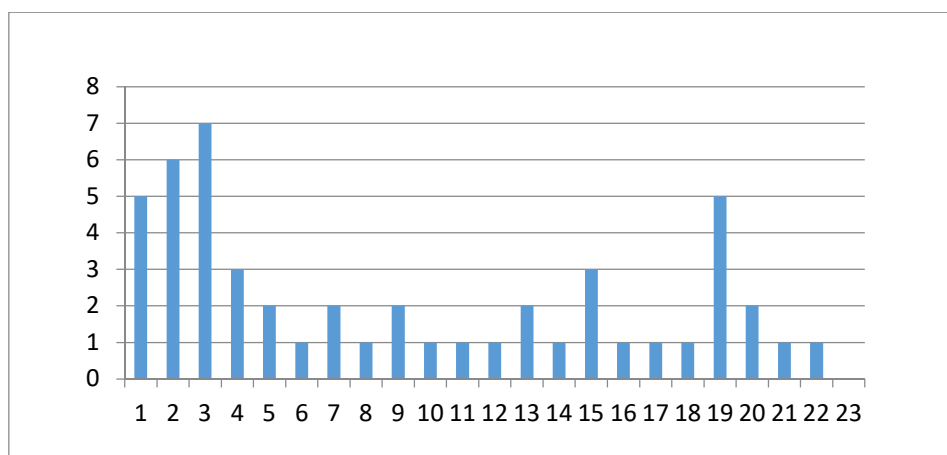
а потоа следуваат:

- Интегрираната тарифна околина
- Финансирање на извозот
- Осигурување на извозот
- Комерцијални документи за извоз
- Банкарски документи за извоз
- Транспортни документи
- Правила за испораки на стоки – INCOTERMS 2010
- Правила за кој било вид или видови на транспорт
- Царински аспект на извозот
- Тарифни квоти
- Краткорочни кредити
- Факторинг

Забелешка: за опцијата 23, каде може да се наведе и нешто друго од страна на пополнувачот на парашалникот, беше наведена и опција – нетарифни бариери за конкретниот пазар.

Прашање бр. 3

- За кои од следниве теми во сферата на извозот на преработувачката индустрија, имате потреба од дополнителна обука ? (одберете најмногу пет теми)



Сл. 3 – Приказ на најпотребни теми за дополнителни обуки на компаниите

Според резултатите, **најпотребни и приоритетни теми за дополнителни обуки на компаниите од преработувачката индустрија**, се следните шест области:

- Понудата за извоз
- Подготовката за извоз

- Маркетингот на фирмта
- Финансирањето на извозот
- Продажниот настап
- Интегрираната тарифна околина

а потоа следуваат:

- Преговори
- Банкарски документи за извоз
- Осигурување на извозот
- Транспортни документи
- Царински аспект на извозот
- Комерцијални документи за извоз
- Царински документи
- Документи за осигурување
- Правила за испораки на стоки
- Правила за било кој вид или видови на транспорт
- Задолжителна тарифна информација
- Потекло на стоките
- Нова алатка за пребарување на правилата за потекло
- Тарифни квоти
- Краткорочни кредити
- Факторинг

Прашање бр. 4

- Дали проектните активности и обуките спроведени во рамките на овој проект, придонесоа во подобрување и/или зголемување на вашите знаења и информираност, во однос на периодот пред реализацијата на истиот?



Сл. 4 – Приказ на ефектот на обуките во однос на подобрување на знаењето

Прашање бр. 5

- Заокружете ги наведените мерки/активности, за кои сметате дека би биле потребни да се спроведат во иднина

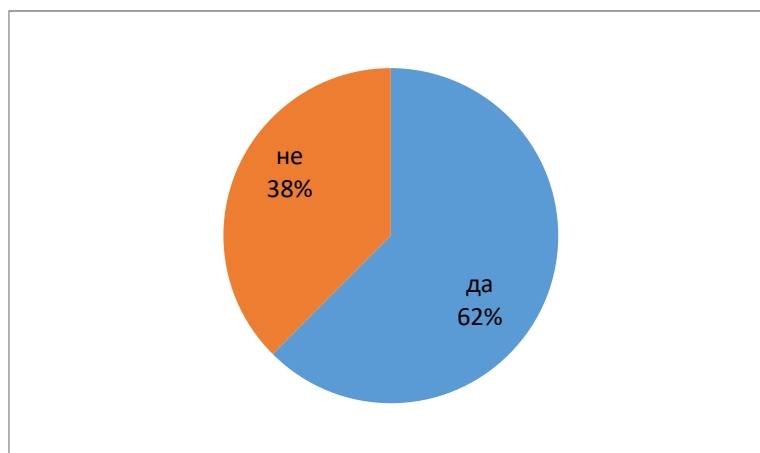


Сл. 5 – Приказ на приоритетни мерки, потребни да се спроведат во иднина

Забелешка: за четвртата опцијата (13 %) – друго, наведени се уште две мерки: Организирање на B2B средби и поддршка на извозот .

Прашање бр. 6

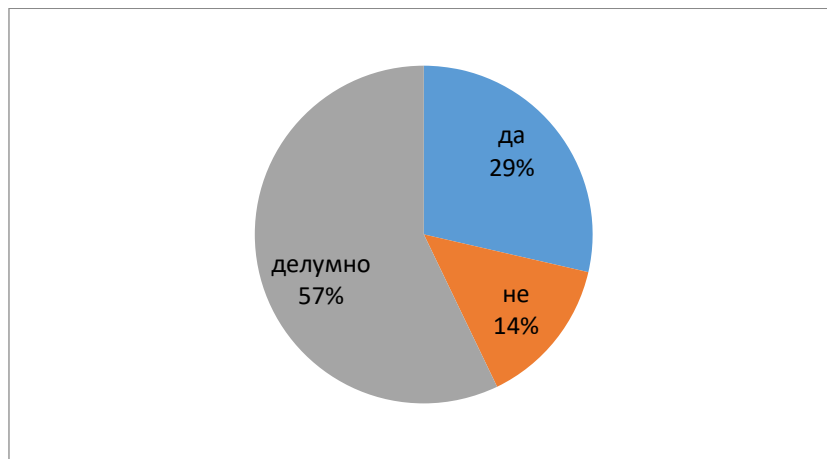
- Дали Проектот ве иницираше да спроведете самопроценка на својата фирма и извозен капацитет, за да започнете извоз на својот производ(и)?



Сл. 6 – Приказ на одговорите за поттикнување на самопроценка на фирмите

Прашање бр. 7

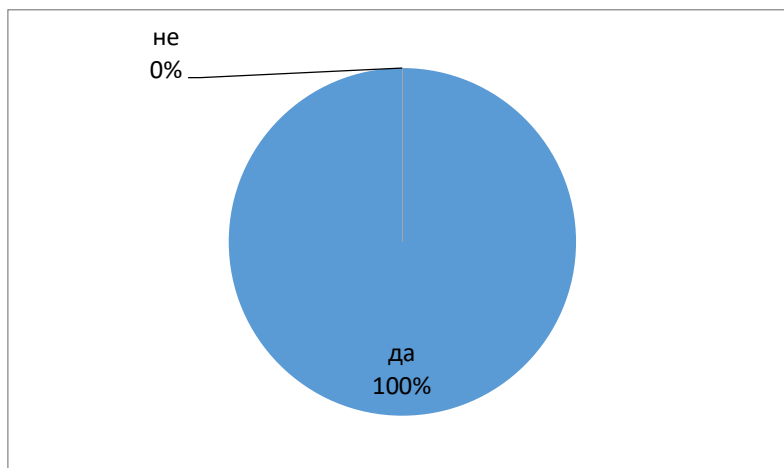
- Доколку сте во фаза на подготовка за извоз на своите производи, дали сепак ви е потребна дополнителна поддршка од страна на ОРМ, Комората, Агенцијата за странски инвестиции и поддршка на извозот, Министерството...?



Сл. 7 – Приказ на одговорите за потребна поддршка од страна на релевантните институции

Прашање бр. 8

- Дали сметате дека вакви и слични проекти, кои го поддржуваат извозот на преработувачката индустрија (прехранбени производи), во сите негови сегменти, треба да продолжат и во иднина, со комплементарни теми?



Сл. 8 – Приказ на одговорите за потребата на слични проекти за во иднина

Прашање бр. 9

- Доколку постои можност Проектот да се продолжи, која област сметате дека треба да биде фокус? (заокружете 1-2 од наведените теми)



Сл. 9 – Приказ на одговорите за приоритетни теми за идни проектни активности

Втора категорија

Обработката на прашалниците ја покажува следната состојба:

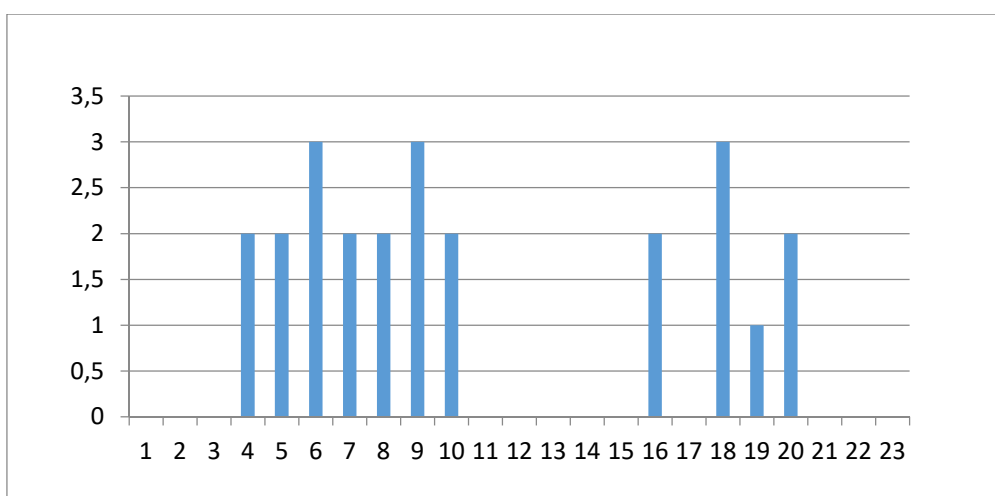
Прашање бр. 1

ова прашање, како нерелевантно за втората категорија учесници, не е одговарано

- Наведете кои области/теми од добиените информации од Обуките за извоз на преработувачката индустрија, ги користевте во изминатиот период после обуката (одберете најмногу седум одговори)

Прашање бр. 2

- Кои области /теми од извозот на преработувачката индустрија, според вас претставуваат најсериозни и најитни предизвици или пречки за домашните компании? (наведете најмногу седум одговори)



Сл. 10 – Приказ на најсериозните и најитни предизвици и пречки за извоз

Според резултатите, **како најсериозни и најитни предизвици и пречки при извозот**, се следните области:

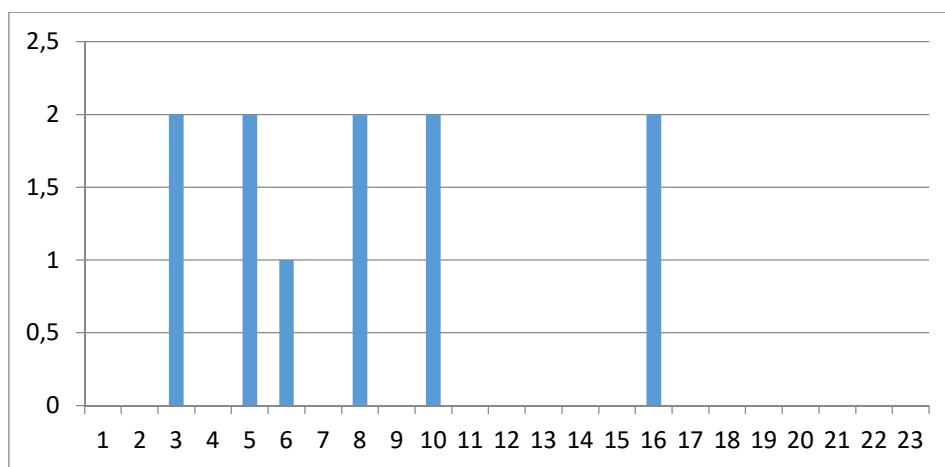
- Комерцијални документи за извоз
- Транспортни документи
- Тарифни квоти

а потоа следуваат:

- Продажен настап
- Преговори
- Банкарски документи за извоз
- Царински документи
- Документи за осигурување
- Потекло на стоките
- Осигурување на извозот
- Финансирање на извозот

Прашање бр. 3

- За кои од следниве теми во сферата на извозот на преработувачката индустрија, имате потреба од дополнителна обука ? (одберете најмногу пет теми)



Сл. 11 – Приказ на најпотребни теми за дополнителни обуки на компаниите

Според резултатите, **најпотребни и приоритетни теми за дополнителни обуки на компаниите од преработувачката индустрија**, се следните области:

- Понудата за извоз
- Преговорите
- Царинските документи
- Документите за осигурување
- Потеклото на стоките

а потоа следува

- Комерцијални документи за извоз

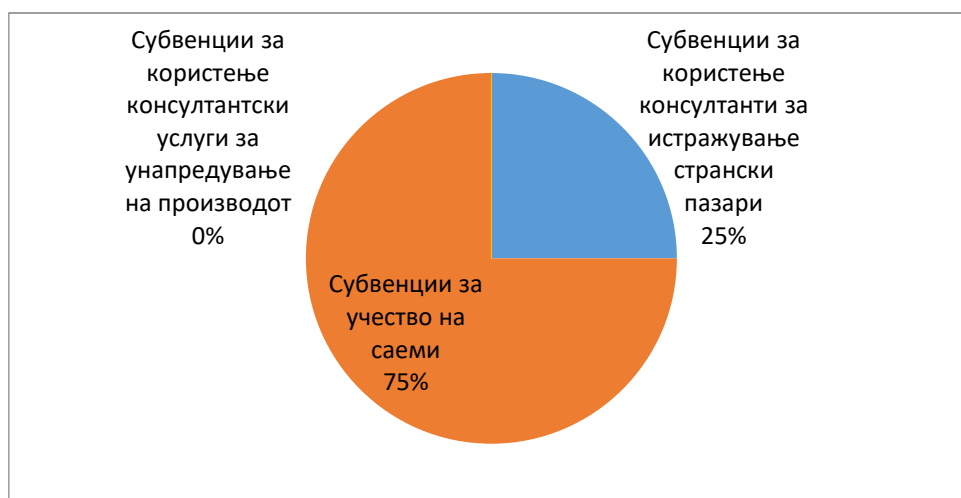
Прашање бр. 4

ова прашање, како нерелевантно за втората категорија учесници, не е одговорано

- Дали проектните активности и обуките спроведени во рамките на овој проект, придонесоа во подобрување и/или зголемување на вашите знаења и информираност, во однос на периодот пред реализацијата на истиот?

Прашање бр. 5

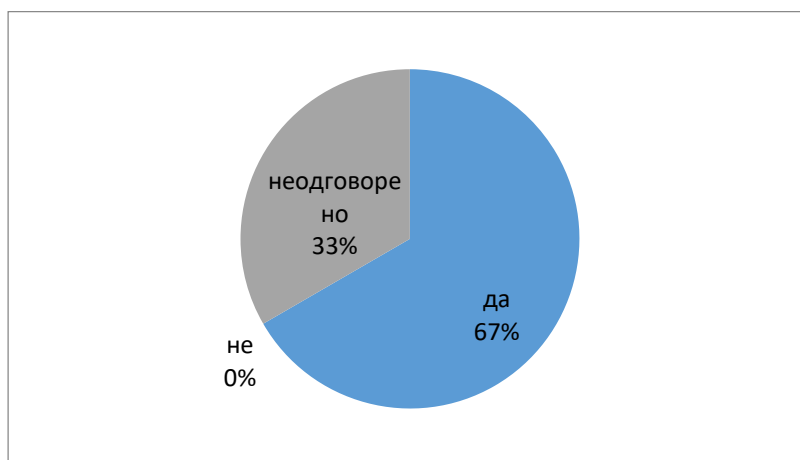
- Заокружете ги наведените мерки/активности, за кои сметате дека би биле потребни да се спроведат во иднина



Сл. 12 – Приказ на приоритетни мерки, потребни да се спроведат во иднина

Прашање бр. 6

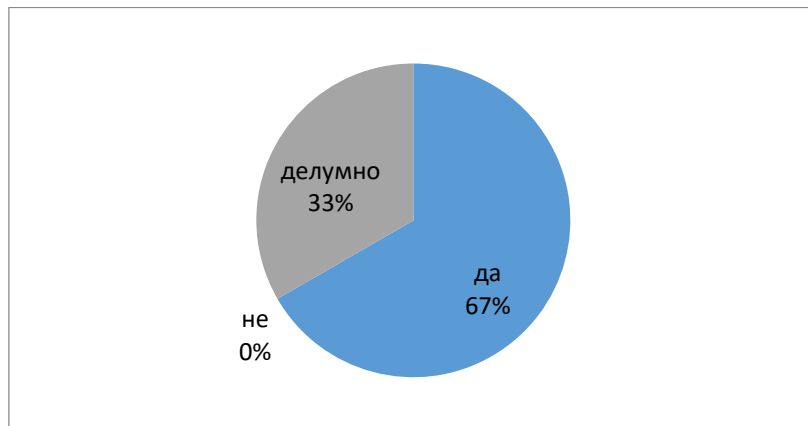
- Дали Проектот ве иницираше да спроведете самопроценка на својата фирма и извозен капацитет, за да започнете извоз на својот производ(и)?



Сл.13 - Приказ на одговорите за поттикнување на самопроценка на фирмите

Прашање бр. 7

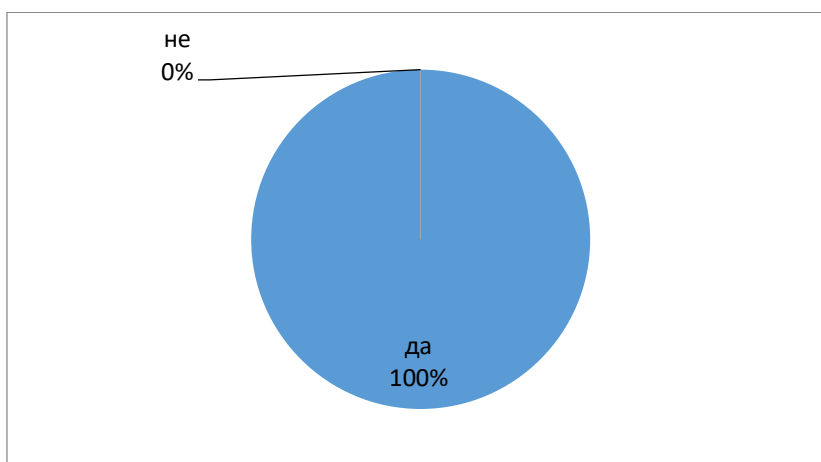
- Доколку сте во фаза на подготовка за извоз на своите производи, дали сепак ви е потребна дополнителна поддршка од страна на ОРМ, Комората, Агенцијата за странски инвестиции и поддршка на извозот, Министерството...?



Сл. 14 – Приказ на одговорите за потребна поддршка од страна на релевантните институции

Прашање бр. 8

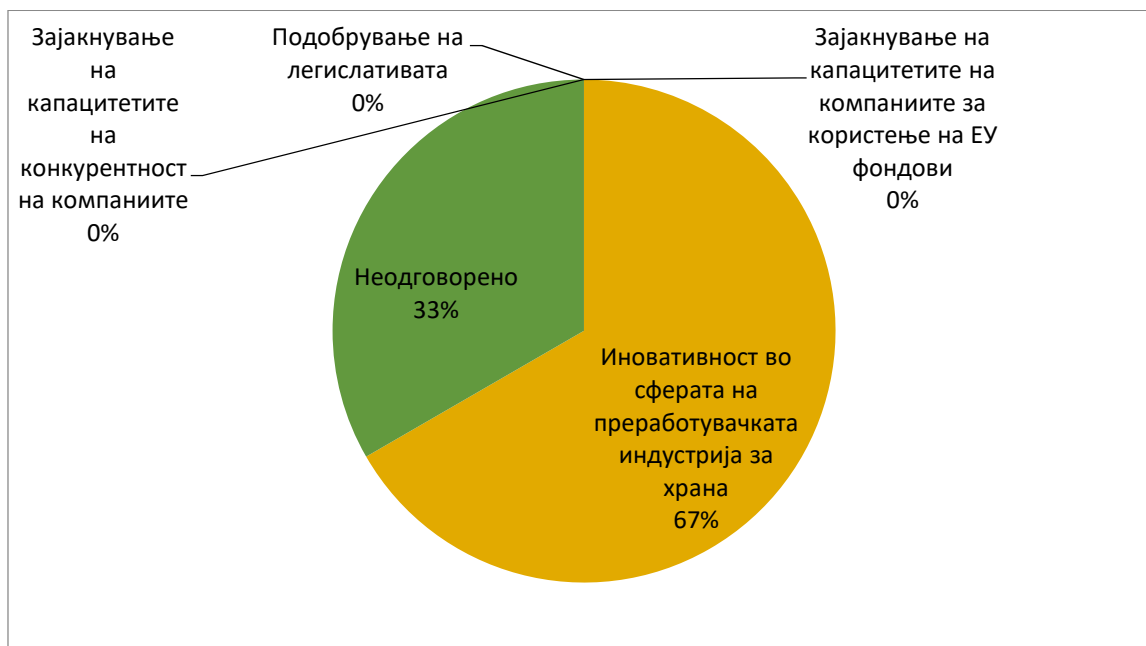
- Дали сметате дека вакви и слични проекти, кои го поддржуваат извозот на преработувачката индустрија (прехранбени производи), во сите негови сегменти, треба да продолжат и во иднина, со комплементарни теми?



Сл. 15 – Приказ на одговорите за потребата на слични проекти за во иднина

Прашање бр. 9

- Доколку постои можност Проектот да се продолжи, која област сметате дека треба да биде фокус? (заокружете 1-2 од наведените теми)



Сл.16 - Приказ на одговорите за приоритетни теми за идни проектни активности

Интервјуа со фирмите водени во пилот извозните проекти

Особен интерес претставува информацијата дека сите четири мали извозни проекти кои беа дел од менторската програма за време на траењето на проектот изработија извозни маркетинг планови. Од нив две постигнаа преддоговори за извоз на нивните производи во ЕУ во вкупна вредност 87.000 Евра. Нивното здоволство од учеството во Проектот е евидентно.

2. ЗАКЛУЧОЦИ

Од спроведентата евалуација за извозната подготвеност на фирмите –учесници може да се заклучи дека 75% сметаат дека проектните активности и обуките дел од Проектот, придонеле во подобрување и/или зголемување на знаењата и информираноста, во однос на периодот пред реализацијата на истиот.

Учесниците потврдија дека најчесто користени нови сознанија од обуките, се следниве четири области:

- Комерцијални документи за извоз
- Правила за испораки на стоки – INCOTERMS 2010
- Царински документи
- Транспортни документи

Сепак како најсериозни и најитни предизвици и пречки при извозот остануваат следниве седум области:

- Маркетинг
- Понуда за извоз
- Подготовка за извоз
- Продажен настап

- Преговори
- Задолжителна тарифна информација
- Новата алатка за пребарување на правилата за потекло

Како најпотребни и приоритетни теми за дополнителни обуки на компаниите од преработувачката индустрија, се следните шест области:

- Понуда за извоз
- Подготовка за извоз
- Маркетинг на фирмта
- Финансирање на извозот
- Продажен настап и
- Интегрирана тарифна околина

Понатаму учесниците сметаат дека еднакво им се потребни субвенции за користење консултанти за истражување странски пазари и субвенции за учество на саеми, како и субвенции за користење консултантски услуги за унапредување на производот.

Проектот иницираа дветретини од фирмите да спроведат самопроценка на својата фирма и извозен капацитет, за започнување извоз на својот производ(и).

Важно е да се напомене дека сите учесници сметаат дека Проектот треба да продолжи со акцент на зајакнување на капацитетите на конкурентност на компаниите, зајакнување на капацитетите на компаниите за користење на ЕУ фондови и Иновативност во сферата на преработувачката индустрија за храна.

Проектот „ ИЗВОЗЕН АКЦЕЛЕРАТОР ЗА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА- SMEs Export Accelerator EuropeAid/138-495/ID/ACT/MK “ се спроведува од:



**Проектот е финансиран
од Европската унија**



ОРГАНИЗАЦИЈА НА РАБОТОДАВАЧИ НА МАКЕДОНИЈА
ORGANISATION OF EMPLOYERS OF MACEDONIA



**ИНСТИТУТ ЗА ДИНАМИЧЕН РАЗВОЈ
СФЕРА-НОВА**