

PROJECT TITLE: "STRENGTHENING TEXTILE INDUSTRY CAPACITIES IN THE CROSS BORDER REGION THROUGH LEARNING BEST PRACTICES AND IMPLEMENTATION OF PROMOTIONAL ACTIVITIES"

ИМЕ НА ПРОЕКТ: "ЈАКНЕЊЕ НА КАПАЦИТЕТИТЕ НА ТЕКСТИЛНАТА ИНДУСТРИЈА ВО ПОГРАНИЧНИОТ РЕГИОН ПРЕКУ УЧЕЊЕ ДОБРИ ПРАКТИКИ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА ПРОМОТИВНИ АКТИВНОСТИ"



IPA Cross-Border Programme (CCI Number 2007 CBIPO007)

**Документ: Предлог политики**

**Клиент: Проектот за јакнење на капацитетите на текстилната индустрија во пограничниот регион преку учење на добри практики и имплементација на активности на промоција**

**Скопје: Септември 2015**



*Текстилна Трговска Здружение - Текстилен Класер - Македонија*  
*Textile Trade Association - Textile Cluster - Macedonia*



Браншова организација за текстил и облекло



The project is co financed by the European Union

"This publication has been produced with the assistance of the European Union through the Bulgaria – the former Yugoslav Republic of Macedonia IPA Cross-border Programme. The contents of this publication are the sole responsibility of Textile Trade Association and can in no way be taken to reflect the views of the European Union or the Managing Authority of the Programme."

## **Вовед**

Овој документ е сочинет за потребите и согласно барањата на Проектот „Јакнење на капацитетите на текстилната индустрија во пограничниот регион преку учење на добри практики и имплементација на активности на промоција“ и опфаќа: (1) Истражување на релевантната легислатива, финансиската состојба на гранката, идентификација на практиките на банките и елаборирање на практиките во две ЕУ земји, (2) Интервјуа и проценка на ставовите на компаниите за оваа проблематика, (3) Подготовка на заклучоци во врска со подобрување на легислативата и (4) Развој на самиот елаборат за предлог политики.

## СОДРЖИНА

Вовед.....	2
Дел Прв – Истражување.....	4
1. Релевантната легислатива.....	4
2. Финансиска состојба на франката.....	16
3. Идентификација на практиките на банките.....	19
4. Елаборирање на практиките во две ЕУ земји.....	27
4.1 Република Хрватска.....	27
4.2. Република Бугарија.....	33
Дел Втори.....	39
Интервјуа и проценка на ставовите на компаниите.....	39
Дел Трет.....	41
Заклучоци во врска со подобрување на легислативата.....	41

## Дел Прв – Истражување

### 1. Релевантната легислатива

#### 1.1. Основни податоци за земјата

Република Македонија припаѓа на земјите од Југоисточна Европа и го зафаќа центарот на Балканското полуостров. Земјата граничи со Албанија, Косово, Србија, Бугарија и Грција и низ неа минуваат два големи европски коридори. Македонија е континентална земја со површина од 25.433 квадратни километри и со три големи природни езера Охридско, Преспанско и Дојранско Езеро, заедно 280 километри квадратни. Населението е околу 2.082.370 и гледано по број на население земјата е рангирана на 145 место од вкупно 185 земји. Урбаната популација сочинува 59% од вкупното население. Поголеми градови се Скопје, со 480.000 жители, Битола (95,358), Куманово (70.842) и Прилеп (66.246).

#### Генерална ориентација

Државата е парламентарна демократија со еднодомен парламент со 123 места и со Претседател на Републиката избран на непосредни избори. Од независноста во 1991 година, до денес земјата се стреми кон про-западни вредности и ориентација и е земја кандидат за членство во НАТО и во ЕУ. Само спорот со Грција околу името на државата го запира полноправното членство во овие организации. Република Македонија е определена кон развој на претприемништвото, пазарната економија и кон целосно слободна трговија. Таа е една од најдобро рангираните земји во регионот на Западен Балкан во сите релевантни класификации и индекси кои се за следење на слободна трговија и услови за водење на бизнис.

#### Стопанството

Република Македонија во светски рамки е рангирана во горната група земји со средни приходи и се смета за земја којашто има направено голем напредок во реформите во текот на последната деценија. Земјоделието создава 9%, индустријата 21 и останатите 70% од БДП се генерира од услугите.

Бруто домашниот производ изнесува (проценка за 2013) 11.34 милијарди долари или 13.100 по глава на жител, што ја прави 130 земја во светот. Но, според некои аналитичари овие резултати треба да се земат со резерва бидејќи неформалниот сектор е многу голем, па реално животниот стандард е повисок. Кон тоа треба да се додаде и бесплатниот пристап до релативно квалитетно образование, здравство и социјална

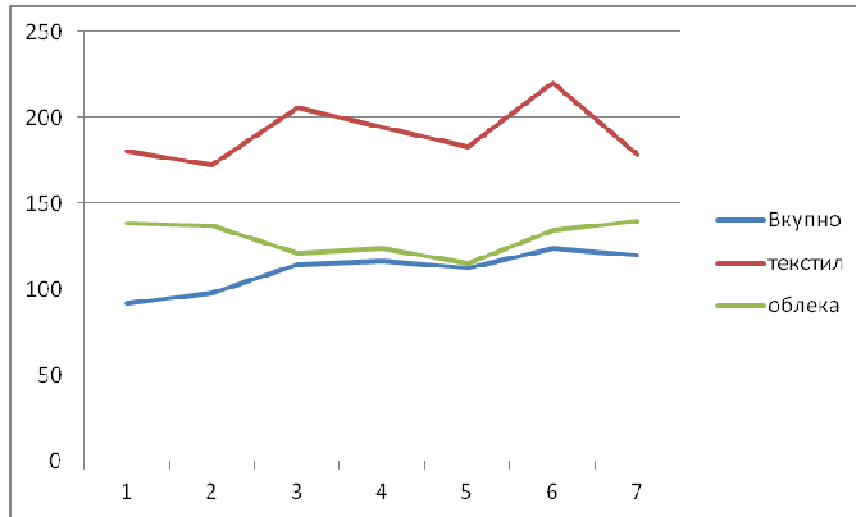
заштита. Сепак, оценка на Светска Банка е дека и покрај значајните остварувања и постигање на поволна деловна клима потребни се многу поголеми напори во различни области на стопанството за да се достигне економски раст кој ќе овозможи трајно подобрување на животниот стандард. Услов за тоа е подигање на конкурентската способност и постигање на долгорочно одржлив економски раст.

Според додадената вредност во вкупното индустриско производство најголемо учество има електрична енергија, гас, пара и климатизација (14.64%), потоа е производство на прехранбени производи (11.67%), производство на облека (10.19%), производството на метали (9.34%), производство на пијалаци (6.18%), производство на други неметали минерали (5.90%) и производството на тутунски производи и ферментација на тутун (4.48%). Еве како се движеле индексите на индустриското производство во 2014 година по месеци, вкупно за индустријата и за двете текстилни гранки.

Индекси на индустриското производство, по месеци во 2014 (2010 = 100)												
	2014 01	2014 02	2014 03	2014 04	2014 05	2014 06	2014 07	2014 08	2014 09	2014 10	2014 11	2014 12
Вкупно	91	95	114	118	119	116	123	103	113	117	123	117
текстил	156	161	188	187	204	164	147	149	162	163	188	183
облека	124	115	132	124	129	133	137	108	125	107	117	128

Од табелата се гледа дека индустриското производство вкупно, во 2014 година се движи околу просекот за 2010, (вкупно растело со 4.8%), а најважни индустрии се прехранбената, текстилот, челикот, со тоа што текстилот и облеката имаат видно поголем раст. Практично, иста констатација е и за првата половина на 2015.

Индекси на индустриското производство, по месеци (2010 = 100)							
	2015 1	2015 2	2015 3	2015 4	2015 5	2015 6	2015 7
Вкупно	91.93	97.88	114.2	116.69	112.75	123.87	119.94
текстил	180.45	172.68	205.95	194.57	183.21	220.32	178.19
облека	138.15	137.35	121.28	123.56	114.82	134.29	139.56



Индустриското производство во јан – јули 2015

Контингентот работна сила е околу еден милион, а невработеноста од 28% е многу висока (178 земја во светот, што значи дека само десетина земји имаат повисока стапка на невработеност). И сиромаштијата е изразена. Дури 30% од населението е под линијата на сиромаштија.

Позитивен тренд за Република Македонија е фактот дека штедењето на населението расте и од 26% од БДП во 2012 достигнало 29.2% во 2014. Инвестициите во фиксен капитал се околу 30% од БДП. Извозот бил 48%, а увозот 165% во однос на БДП. Долгот на централната власт и долгот на јавниот сектор во Република Македонија во однос на БДП останува да биде умерен на 35,8% од БДП и 43,2%, соодветно, во 2013 година. Долгот на јавниот сектор се очекува да достигне 49 % до 2016 година бидејќи во наредниот период преку јавните претпријатија ќе се насочи голем дел од инвестициските трошења. Според среднорочната фискална рамка на Владата се предвидува намалување на државниот дефицит на среден рок, од 4,1% во 2013 година на 3,5% во 2014 година, 3,2 во 2015 година и 2,6% во 2016 година. Кредитниот рејтинг на земјата е ББ+, само еден степен под првокласен.

### *Правна рамка за одвивање на бизнис*

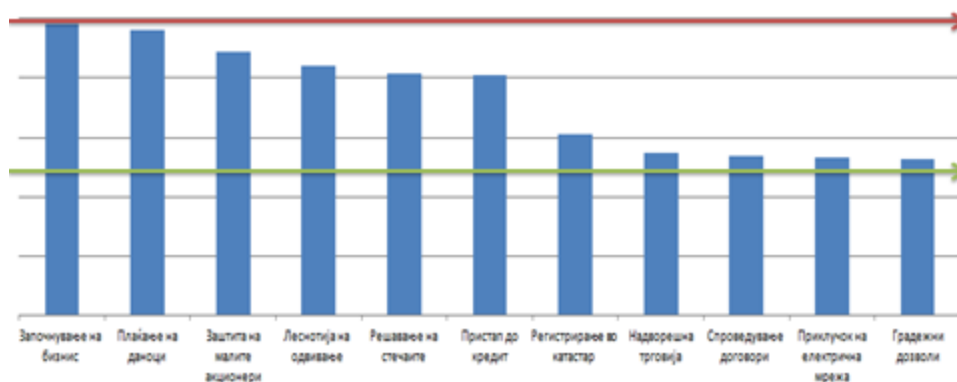
Република Македонија според извештајот Дуинг бизнис, референтниот индекс за деловна клима по земји и услови за започнување и водење на бизнис на Светска Банка континуирано е рангирана меѓу најдобрите земји реформатори во светот. Така во однос на деловната клима и правната рамка за инвеститори и претприемачи, земјата од 2009 до денес од 75 скокнала на 30 место во светот, а во однос на услови за почнување на бизнис, од 21 скокнала на 3 место.<sup>1</sup>

Според истиот индекс, од 22 истражувани градови во седум земји од Југоисточна Европа, Скопје е град во кој најбрзо и најлесно се започнува бизнис, на второ место е по леснотија за добивање на градежни дозволи, на деветто по спроведување на

<sup>1</sup> Извор: Светска банка

договореното и на 15-то за регистрирање на новата сопственост во катастарот. Овие услови, со мали исклучоци, генерално владеат и во останатите градови и региони, со тоа што вон престолнината деновите за регистрирање на бизнисот, обезбедување на инфраструктура и слично се сепак нешто поголеми. Како и да е, во основа условите за започнување и одвивање на бизнис за Република Македонија се оценети од страна на Светска Банка како поволни во светски рамки, а не само споредено со земјите на Југоисточна Европа. Сепак, ова не значи дека нема место за подобрување. Земјата е лошо оценета кога станува збор за регулирање на градежните дозволи и добивање на приклучок за струја и кога станува збор за надворешната трговија и споредување на трговските договори, две многу важни теми за текстилната индустрија.

Област	Рангирање (од 189 земји)
Започнување на бизнис	3
Плаќање на даноци	7
Заштита на малите акционери	21
Леснотија на одвивање на бизнисот	30
Решавање на стечаите	35
Пристап до кредит	36
Регистрирање во катастар	74
Надворешна трговија	85
Спроведување на договорите	87
Приклучок на електрична мрежа	88
Градежни дозволи	89



Рангирање на Македонија од 189 земји како 100%

Понатаму, за позитивните резултати во оценката на земјата од аспект на раст на БДП, висина на долгот и буџетскиот дефицит секако дека придонесува пролонгираната економска рецесија и кризата во повеќето земји на ЕУ и нивните исклучително лоши

резултати по овие показатели. Ако кризата во ЕУ потрае, дури и со песимистичките прогнози за растот на БДП кај нас, разликата со ЕУ28 просекот на БДП по жител ќе продолжи да се затвора. Реформите во администрацијата и елиминирањето на бариерите за вложување секако дека делуваат во подобрување на позицијата на земјата во свеста на странските инвеститори што постепено, но сигурно, привлекува нови странски инвеститори и така БДП во Македонија расте по побрзо темпо одошто во ЕУ. Ова го препознава и Светската Банка и потврдува дека кај макро економските показатели и резултати и кај усогласувањето на националното законодавство со *acquis communautaire* на ЕУ се направени одредени достигнувања во областа на набавките, транспортната политика, царинската унија, даноци, и статистика. Според Светска банка, законодавството и политиките на земјата се поблиску со ЕУ, но понатамошната работа во тој правец е од суштинско значење за зајакнување на административниот капацитет за спроведување на законодавството. Во март 2012 година, Европската комисија и Република Македонија иницира дијалог на високо ниво за пристапување (ХЛАД), кој се фокусира на пет клучни области: (1) слобода на изразување во медиумите, (2) владеење на правото, (3) реформа на јавната администрација, (4) изборната регулатива и (5) зајакнување на пазарната економија.

### *Релевантни политики*

#### *Министерството за економија*

Групата релевантни стратегии и политики со кои се насочува креирањето на поволна деловна клима за развој и подигање на конкурентноста на македонското стопанство се домен на Министерството за економија. Две најважни стратегии кои се однесуваат директно на текстилот се глобалната развојна стратегија Југоисточна Европа 2020 и Стратегијата за индустриска политика 2009-2010.

**Стратегијата ЈИЕ 2020** ја одразува заложбата на владите од регионот за прифаќање на политики за достигнување на ниво на социјален и економски раст неопходен за интеграција во ЕУ. Со Стратегијата се предвидува соработка во одредени области со цел да се надминат предизвиците и да се забрза постигнувањето на зацртаните цели во клучните сектори. Стратегијата ЈИЕ 2020 се смета за важен чекор во процесот на политичка и економска соработка на земјите во регионот инспириран од сличната стратегијата на ЕУ позната како Европа 2020. Основна цел е поттикнување на просперитетот и создавање нови работни места, како и нагласување на европската перспектива за иднината на регионот. Со неа се предвидува просечниот БДП по глава на жител да достигне 44% од ЕУ просекот во 2020, зголемување на вкупната трговија на добра и услуги во ЈИЕ од 94,4 на 209,5 милијарди евра и намалување на трговскиот дефицит на -12,3% од БДП во 2020 година. Генерална цел е креирање на еден милион нови работни места во регионот. Клучни стратегиски мерки, инструменти и активности кои го обликуваат окружувањето за текстилната индустрија според оваа стратегија се во областа на слободната трговија: либерализација на трговијата, елиминирање на нетарифните и непотребни технички бариери на трговијата, примена на транспарентни инструменти и поедноставување на процедурите поврзани со трговијата, воведување компјутеризирани методи во регионалната трговија и царините, либерализација на внатре регионалната трговија и намалување на рестриктивните мерки и политики,



слободен проток на инвестиции, подобра заштита на инвеститорите и инвестициите, слободно движење на експерти, професионалци и квалификувана работна сила.

Во рамките на димензијата за конкурентна економска средина се предвидува формирање на слободна трговска област во регионот. Во рамките на димензијата за интеграција во светската глобална економија се предвидува подобрување на пристапот до пазарите преку комплетирање на единствената дијагонална зона на кумулација според Пан-Евро- Медитеранската конвенција и хармонизација на давачките според третманот - повластена нација во Регионот со заедничка царинска стапка кон ЕУ, воспоставување на концепт како да се зголеми учеството на регионалните синцири во глобалните мрежи на снабдување и генерално консолидирање на напорите за унапредување на бизнис климата во земјите на Регионот.

Во однос на прашањето за конкурентноста на земјите од Регионот се предвидуваат активности за поддршка на развојот на малите и средни претпријатија и подобра соработка на истите со странските директни инвестиции, кластеригот и нетворкингот и охрабрување на интернационализацијата на малите и средни претпријатија. За текстилната индустрија е важно што со оваа стратегија во димензијата на конкурентност посебно се предвидуваат регионални синцири на вредности и регионални работни групи за секој од клучните сектори со задача за идентификување на ограничувањата на растот и продуктивноста во секој од клучните сектори и спроведување на регионални пилот -проекти во правец на зголемување на конкурентноста во секој од клучните сектори. Од аспект на олеснувањето на пристапот до финансии за развој со Стратегијата ЈИЕ 2020 се предвидуваат заеднички регионални финансиски инструменти за развој на претпријатијата и иновациите.

**Национална индустриска политика 2009–2020** и соодветна стратегија на Република Македонија имаат за цел и се насочени кон подигање на конкурентноста и на техничко-технолошки развој на македонското стопанство и во нив се дефинирани низа активности во правец на зголемување на конкурентската способност на националната економија, поинтензивна меѓународна соработка, странските директни инвестиции, подобрени врски образование -претпријатија и слично. Индустриска политика на Република Македонија 2009-2020 е во согласност со индустриската политика на ЕУ со која се спроведува Лисабонската стратегија за јакнење на економија на ЕУ базирана на знаење и иновации. Поактивната индустриска политика е збир на мерки со кои се поттикнува конкурентна домашна индустрија базирана на знаење, иновации и соработка меѓу сите клучни актери на индустрискиот развој. Индустриската политика на Република Македонија има пет главни области на делување: (1) меѓународна соработка и поттикнување странските директни инвестиции, (2) применети истражувања, развој и иновации со зголемени инвестиции во истражувањата и развојот од страна на јавниот и приватниот сектор (3) еколошки производи и услуги за одржлив развој, со искористување на енергетските и еколошките погодности, (4) развој на брзорастечки иновативни мали и средни претпријатија преку подобро финансирање, бизнис клима која го поттикнува претприемачкиот дух, доживотното учење и (5) соработка во кластери и мрежи во областа на развојот, набавките, продажбата, проширување на знаењето и взаемни иновативни решенија, заеднички настап на пазарот, заедничка промоција, заеднички обуки за создавање поефикасна работна сила и слично.

Но, реалноста е сосема нешто друго. Така Индексот на Светскиот економски форум покажува дека земјата ја губи позицијата во однос на конкурентноста и технолошкото ниво и иновациите. Анализа на оценката на земјата по поедините елементи на

Индексот покажува дека иако оценките поединечно се подобруваат земјата губи темпо во однос на другите со кои се споредува. Имено, според Индексот на глобална конкурентност на Светскиот Економски форум, Република Македонија е во втората глобална група на земји во транзиција, заедно со Албанија, Србија и Бугарија и е типична земја во развој која се натпреварува врз основа на ефикасност, односно брз основа на евтини фактори на производство, а не врз основа на иновации и нови технички и маркетинг практики, брендинг и слични активности, кои создаваат повисока ново додадена вредност. Мерено според нејзината иновативност, Република Македонија е рангирана 73 од 147 рангирани земји, со оценка 4.1 од можни 7, а од аспект на иновативноста 94-та.<sup>2</sup> како најпроблематични области во овој Извештај се оценети пристапот до финансии за развој, несоодветна инфраструктура, несоодветна образовна структура на работната сила и корупцијата.

*Поддршката на кластерите* е исто така домен на Министерството за економија, а во случајот на регионалните и локалните агломерации и на Министерството за локална самоуправа. Формирањето кластери во Македонија започна во далечната 2002 година од страна на првиот проект за конкурентност. Целта на тој проектот била да им се помогне на македонските компании да развијат различни иницијативи со кои ќе се поттикне нивната конкурентност на меѓународниот пазар. Улогата на Министерството за економија во целокупниот процес на развој на кластери е да биде катализатор на процесот. Таа поттикнува постојани промени и приспособување на домашната економија кон динамична средина и глобалната конкуренција и кон новите технологии. Пристапот е стратешки и динамичен. Стратешки, затоа што обезбедува специфични знаења да влезат во бизнис -секторот и да овозможат компаниите да се стекнат со знаења и вештини потребни за одржлив развој на способности потребни за работа во рамките на глобалната конкуренција и новата економија. Динамичен затоа што е насочен кон надминување на сите можни пречки за понатамошниот развој на кластерите кај нас. Министерството за економија е одговорно за: (1) формулирање на политиката за развој на кластерите, (2) нејзината имплементација и (3) надзор на резултатите. Досега, резултатите покажуваат дека фазниот пристап кон развојот на кластерите и постепено воспоставување на потребната институционална средина во пракса дава резултати. Со ефективна поддршка на иницијативите на приватниот сектор се зајакнува долгорочен карактер на кластерите во Македонија. Овој пристап бара постојано градење на политики и воведување на нови мерки и инструменти за нивно спроведување во пракса, кои ќе им помагаат на институционалните агенти на развојот на кластерите да се справат со еден широк спектар на знаење, вештини и експертиза во различни области на кластерингот. Текстилниот кластер од Штип е еден од најстарите и најуспешните кластери кои се оформени и делуваат во Република Македонија.

## *Агенции*

### *Агенција за поддршка на претприемништвото*

Агенцијата за поддршка на претприемништвото на Република Македонија е агенција имплементатор за спроведување на мерките на Министерството за економија и е

---

<sup>2</sup> The Global Competitiveness Report 2014-2015

одговорна за воспоставување на ефективни системи за поддршка и промоција на малите и средни претпријатија, претприемништво и самовработувањето, како и за негување на културата на претприемништвото, воопшто. Агенцијата претставува централна државна институција за поддршка на претприемништвото и развојот на малото стопанство во Република Македонија. нејзината мисија е (1) изградба на поволно економско опкружување и законска регулатива, (2) создавање и развој на институционална инфраструктура за поддршка и развој на претприемништвото и конкурентноста во малото стопанство, (3) спроведување и координација на државната и меѓународната поддршка за микро, малите и средни бизниси, (4) промоција на претприемништвото преку нефинансиски и финансиски форми на поддршка и (5) спроведување на Програмата за мерки и активности за поддршка на претприемништвото и создавање на конкурентност во малото стопанство на Република Македонија.

Нефинансиски форми на поддршка на претприемништвото и малото стопанство се во вид на активности за деловно поврзување во земјата и странство, прибирање, обработка и доставување на информации, организирање специфични обуки и консултантски услуги, организирање трибини, конференции и бизнис форуми, спроведување програми за соработка со одделни земји и спроведување останати домашни развојни проекти.

Финансиски форми на поддршка на претприемништвото и малото стопанство се кофинансирање договорени проекти за потребите на Агенцијата кои се спроведуваат преку институционалната инфраструктура на претприемачки центри, кофинансирање развојни проекти во соработка со домашни и странски инвеститори и донатори, па се кофинансирање последипломски студии од областа на претприемништвото.

Лошата стратегија и политика во однос на национална агенција како и во однос на мрежата институции за поддршка на претприемништвото, резултира денес таа мрежа да постои само на хартија. Буџетот на Агенцијата едвај да е доволен за работните трошоци на канцеларијата на агенцијата, а таа се повеќе се свртува кон поддршка на самовработувањето и на микро претпријатија и така го губи местото што некогаш го имаше во однос на поголемиот стопанство, посебно средните претпријатија, во текстилната индустрија и воопшто.

Генерално, земјата заостанува во конкурентноста, и поради недоволното буџетирање на дејностите со кои индустриската политика се имплементира во пракса. Со процентот од БДП кој се издвојува за истражување (само 10% од планираните 2%) нема да може да се направи посериозен чекор кон индустриските базирани на знаење и земјата ќе остане во рамките на економии кои конкуренцијата ќе ја бараат врз основа на економичност, односно врз основа на ниски трошоци на факторите, главно трудот. Така на пример, Програмата за конкурентност, иновации и претприемништво за 2014 предвидела вкупен буџет за овие активности од околу 255.000 евра. Од друга страна, стопанството како самостоен нарачувач на апликативни истражувачки проекти сега се јавува само инцидентно. Во иднина, индустриската политика ќе мора да се насочи кон поенергично менување на технолошката спремност, иновативност, квалитет на научно истражувачките единици, вложувања за истражувања и развој и кон соработката индустрија - универзитети и вложувања во научен кадар.

## *Фонд за иновации и технолошки развој*

Со цел да се поттикне иновациската дејност воопшто, а посебно кај микро, малите и средни претпријатија како на ново-основаните претпријатија базирани врз висока технологија и за да се обезбеди посакуваниот забрзан технолошки развој кој би се темелел на трансфер на знаења, развојни истражувања и иновации кои ќе придонесуваат за побрз економски раст и развој и за подобрување на деловната клима за развој на конкурентска способност на компаниите, државата со помош на странски развојни фондови и институции го формира првиот македонски фонд за ризичен капитал кој ќе обезбедува почетни финансии за претпријатија базирани врз висока технологија, како и акцелератори во кои истите би можеле да го минат периодот до подготовката за наредната фаза на финансирање. Комитетот за одобрување на инвестиции на Фондот го сочинуваат пет члена избрани и именувани од Влада на Република Македонија и моментално сите се странци. Фондот треба да прерасне во водечка институција за развој и спроведување на националната политика за иновации и технологии и во централен актер на националниот иновациски систем со кој ќе се постигнат посакуваните општествени и економски придобивки за Македонија. Фондот планира развивање на цела палета финансиски и нефинансиски услуги кон претпријатијата од целната група, и моментално нуди:

Инструмент - кофинансирани грантови за старт-ап, спин-оф компании и иновации со кој се обезбедува финансирање до максимум 85% од вкупниот буџет за проектот, максимален износ од 30.000 Евра. Преостанатите 15% од вкупниот буџет за проектот, треба да бидат обезбедени од подносителот на барањето за финансирање. За доделување на средства по основа на овој инструмент може да учествуваат сите компании од сите дејности без ограничување по одделни индустрии. Проектите во рамките на инструментот кофинансирани грантови за старт-ап, спин – оф компании и иновации ќе траат 12 месеци, со можност за продолжување за најмногу 6 месеци.

Инструмент - Кофинансирани грантови и условени заеми за комерцијализација на иновации, наменет за микро, мали и средни претпријатија што сакаат да развијат иновативен производ или процес, сами или во соработка со друга компанија и установи од високообразовна, односно научноистражувачка дејност. Цел е да се реализираат и имплементираат иновативни решенија и процеси во компаниите, вклучувајќи поддршка за компании со висок потенцијал за раст. Тој е конципиран да поттикне иновации, нивна примена и комерцијализација; да ја поттикне соработката помеѓу индустриите и меѓу индустриите и академските институции, како и помеѓу домашните МСП и странските компании и установи кои вршат високообразовна, односно научноистражувачка дејност.

Инструмент - Кофинансирани грантови за трансфер на технологии, има за цел да ја поттикне имплементацијата на нови иновативни и подобрени технологии, know-how и технолошки процеси со кои ќе се постигне долгорочен позитивен придонес за развојот на националната економија, подобрување на конкурентноста преку технолошки и оперативни унапредувања и обезбедување на нови работни места. Инструментот е наменет за финансирање на програми за воведување на иновативни и напредни технологии во малите и средни претпријатија основани во Република Македонија. Програмите за трансфер на технологии се фокусирани на помагање претпријатијата да

ја подобрат нивната продуктивност, да ги зголемат стандардите за квалитет и да воведат процеси за развој на нови производи. Најчесто помагаат да се подобрат технолошките можности на постојните индустрии и компании преку спојување на знаењето на глобално и национално ниво со локалната индустрија. Овие програми исто така треба да им помогнат на компаниите да го разберат значењето на стандардите на меѓународниот пазар и како да ги направат нивните производи компатибилни со меѓународните стандарди и вклучуваат дијагностика на состојбата на компанијата; подготовка на план за подобрување и помош во имплементација на истиот.

Инструмент - Техничка помош преку деловно технолошки акцелератори со кој ќе се поддржува формирањето на деловно технолошки акцелератори, како посебни субјекти за давање инфраструктурна поддршка на иновациската дејност, а според Законот за иновациска дејност и со цел забрзување (акцелерација) на претприемништвото преку поддршка на физички лица кои сакаат да основаат нова, како и на веќе основани компании во нивната почетна фаза преку обезбедување на едукативна, логистичка и финансиска помош. Акцелераторот ќе обезбедува деловен простор, административни и технички услуги, менторство и обука, консултантски услуги и тренинг, како и почетно финансирање и стручна помош за надминување на организациските и стратешките пречки на компаниите во основање (менторство) низ периодот на развивање на деловната идеја до периодот на посакуваниот брз и агресивен раст на новата стартап компанија.

Акцелераторот освен техничка и логистичка помош обезбедува и финансиска помош, и тоа финансирање за време на почетната фаза, до максимален износ од 22.000 евра по проект и можност за дополнително финансирање до 72.000 евра по проект, за најдобрите компании кои успешно ќе поминат низ фазата на акцелерација. Фондот ќе финансира до 75% (седумдесет и пет) проценти од вкупниот буџет на проектот. Минимум 25% (дваесет и пет) проценти треба да бидат обезбедени од страна на апликантот. Трошоците за воспоставување на акцелераторот не смеат да надминат 50.000 (педесет илјади) евра, а максималниот износ кој ќе биде финансиран од страна на Фондот за воспоставување, оперативни трошоци, хонорар за менаџирање и финансирање на акцелерираниите компании изнесува 500.000 евра по формиран акцелератор. Проектот за поддршка на акцелератори е со времетраење од 42 месеца, а апликантот има максимум 6 месеци за поставување на акцелераторот, а во првите три години Фондот ќе исплаќа хонорар за менаџирање на акцелераторот.

### **Агенцијата за вработување**

Агенцијата за вработување на Република Македонија врши стручни, организациски, административни и други работи што се однесуваат на вработувањето и осигурувањето во случај на невработеност и обезбедува поддршка, помош и услуги за учесниците на пазарот на трудот и како таква работи и помага и на стопанството, односно на работодавачите и како таква е дела на вкупната институционална рамка преку која се спроведуваат политиките и програмите на државата во доменот на поддршка на бизнисот. Покрај пријавување и одјавување на работници, кое денес може да се врши електронски, агенцијата помага и тоа бесплатно при изборот на работна сила. Посредувањето за вработување Агенцијата го врши бесплатно и непристрасно под

услови и на начин утврдени со Законот за вработувањето и осигурување во случај на невработеност. Цел е да се помогне на работодавачите да ги пополнат слободните работни места со квалификувани работници, а согласно условите што се бараат за конкретното работно место. Агенцијата за вработување врз основа на пријавената потреба од работник ги пребарува базите на и упатува неколку невработени лица од евиденцијата за интервју. Ако обидот е неуспешен Агенцијата нуди на работодавачите обезбедување на работници по пат на обука, преквалификација или доквалификација.

Агенцијата за 2015 спроведува следни мерки и активности кои може да бидат од помош на претпријатијата и тоа: субвенционирано вработување во вид на поддршка за раст на микро и мали претпријатија за отворање на нови работни места, програма за условен паричен надоместок за субвенционирано вработување на лица во социјален ризик и за субвенционирано вработување за невработени млади лица до 29 години преку ослободување од придонеси и за вработување на лица со инвалидност. Иако овие мерки се првенствено насочени кон невработените лица, ефектите се секако и на страна на работодавачите. Потоа Агенцијата организира обука за познат работодавач, обука за субвенционирано вработување и за дефицитарни занимања и практиканство. Оперативниот план за активни програми и мерки за вработување за 2015 година е дел на Програмата за работа на Владата на Република Македонија за 2011 до 2015 и има за цел намалување на невработеноста, подобрување на вработливоста на невработените лица и јакнење на конкурентноста на економијата.

Поддршка на растот на микро и мали претпријатија за создавање на нови работни места се состои од неповратен грант во форма на опрема и материјали (92.000 денари) за создавање на нови работни места со полно работно време во претпријатија кои биле регистрирани најмалку една година и ги исполниле сите обврски за даноци и придонеси за социјално осигурување и не го намалиле бројот на вработени шест месеци пред поднесувањето на апликацијата. Претпријатијата кои вработуваат невработени лица во рамките на оваа програма се должни да го задржат на работа субвенционираниот работник уште 12 месеци и да не го намалат бројот на вработени. Потоа, шест месеци се субвенционираат работните места кај работодавачи кои ќе вработат регистрирани невработени лица во социјален ризик. Субвенцијата ќе се исплаќа во два износи – еден понизок за лицата кои немаат квалификации и еден повисок за оние лица со повисок степен на образование или кои ќе бидат вработени на места на кои се извршуваат покомплексни работни задачи. Субвенција за бруто месечна плата е 13.500 денари, а за повисок степен на образование или покомплексни работни задачи во износ од 17.000 денари, во тек на првите 6 месеци од периодот на субвенционирано вработување, плус 5.000 денари месечно по вработено лице за покривање на трошоците за обука и материјали. Работодавачите од приватниот сектор кои ќе вработат лице до 29 години со полно работно време и немаат намалување на бројот на вработените на неопределено време можат да бидат ослободени од плаќање на придонесите од задолжително социјално осигурување 12 месеци. Субвенцијата вкупно покрива 27% придонес за социјално, пензиско и здравствено осигурување и 10% персонален данок на доход. Во случај на субвенционирање на вработувањето на инвалидизирани лица, работодавачите доставуваат месечни изводи како доказ за исплата на платата на субвенционираниите лица со инвалидност. Буџетот за 2015 предвидува со оваа мерка да се опфатат 317 активни баратели на работа со инвалидност.

За текстилните гранки, посебно интересни се обуките. Тие се реализираат на работно место во рок од 3 месеци и за кое време невработеното лице ќе добива паричен надомест од 6.200 денари месечно, вклучувајќи и осигурување во случај на несреќа при

работа и професионално заболување. Работодавачот е должен месечно да доставува до АВРМ листа за евиденција на присуството. Работодавачот ќе добие и паушален износ за менторство и материјални трошоци во износ 1.339 денари по обучувано лице. Еден работодавач може максимално да обучи на работно место до 20 лица и не може да врши повеќе од една подготовка за вработување за исто лице, за исто занимање и за иста дејност, а има обврска на работа да задржи најмалку 50 проценти од обучените лица како и да не го намали бројот на вкупно вработени со полно работно време во период од 6 месеци.

Кога станува збор за вработување на ранливи категории работници, лица на возраст 50-55 години, лица со основно образование и помалку, млади до 29 години со основно образование, долгорочно невработени и слично, субвенцијата не може да надмине 18 месеци. Ако корисникот е отпуштен пред истекот на субвенционираната програма, тој има право да се врати во регистарот на корисници на социјална помош. По завршување на обуката на работното место, работодавачот е обврзан да ги вработи сите обучени лица за што ќе добие субвенција за вработување во форма на финансиска поддршка за бруто плата во износ од 19.000 денари месечно за период од 6 месеци со полно работно време од кои 14.000 денари за невработеното лице и 5.000 денари ги задржува работодавачот како надомест за направените трошоци за подготовка на лицето во работниот процес. Работодавачот има обврска да го задржи на работа субвенционираниот работник во следните 12 месеци и да не го намали бројот на вработените на неопределено време.

Предвидени се обуки за невработени за стекнување знаења за занимања посебно барани на пазарот на трудот се грант на ИПА се реализира во период од четири месеци кај верификуван спроведувач на обука, при што еден месец ќе се изведува во реални услови кај работодавачот. Обуката ќе ја спроведат средни стручни училишта и верификувани приватни спроведувачи на обуки. Критериумите за учество во обука за секое занимање, вклучувајќи го и претходното образовно ниво, ќе бидат дефинирани во програмите за обука, а спроведувачите ќе добијат максимум 30.000 денари надомест по обучено лице. Лицата вклучени во обуките ќе добијат месечен надомест од 6.200 денари со вклучен персонален данок и осигурување во случај на несреќа при работа и професионално заболување. По завршување на обуката и проверката на стекнатите знаења и вештини учесниците ќе добијат соодветна потврда за стекнатите знаења, која ќе биде внесена во индивидуалното досие на евидентираното невработено лице.

Работодавачите може да користат и субвенционирани практиканти. Програмата е насочена кон младите невработени лица на возраст до 29 години со средно и високо образование. Практикантите ќе имаат можност за стекнување на практично знаење и вештини во приватни претпријатија и ќе добиваат 6.200 денари месечно. Право на учество имаат сите работодавачи од приватниот сектор кои имаат план и програма за обука за практична работа и назначен ментор за практикантот. На крајот на програмата, работодавачот ќе има обврска да издаде потврда за завршена практична работа.

## 2. Финансиска состојба на гранката

Главните карактеристики на текстилната индустрија во Република Македонија, на пример фактот дека истата е многу важна за индустриската активност и за вработувањето (околу 40.000 вработени или 25% од вкупно вработените во индустријата) се практично константа низ сите години во пост-транзицијата до денес. Од табелата подолу се гледаат генералните финансиски показатели на работењето на текстилната индустрија и нејзиното релативно учество во вкупната преработувачка индустрија на Република Македонија.

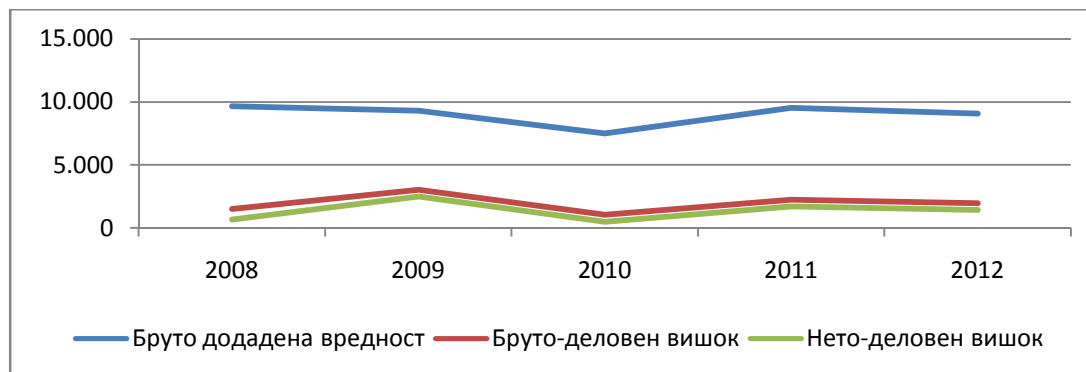
	вкупно текстил (13 + 14)				
	2008	2009	2010	2011	2012
Бруто вредност	39,339	35,358	36,653	37,174	38,151
Меѓуфазна потрошувачка	29,688	26,068	29,164	27,642	29,097
Бруто додадена вредност	9,651	9,290	7,489	9,532	9,054
Средства на вработените	8,160	6,262	6,409	7,337	7,094
Други даноци на производство - нето	-17	-10	25	-64	-10
Бруто-деловен вишок	1,507	3,038	1,055	2,258	1,971
Амортизација	838	554	557	555	536
Нето-деловен вишок	670	2,484	499	1,703	1,435

	Учество на текстилот (13 + 14) во вкупната преработувачка индустрија				
	2008	2009	2010	2011	2012
Бруто вредност	15.22%	18.23%	16.45%	14.68%	16.28%
Меѓуфазна потрошувачка	13.62%	16.56%	16.24%	13.80%	15.60%
Бруто додадена вредност	23.80%	25.38%	17.36%	18.00%	18.95%
Средства на вработените	28.42%	24.00%	23.94%	25.31%	24.86%
Други даноци на производство - нето	14.53%	-10.87%	7.79%	12.72%	0.78%
Бруто-деловен вишок	12.61%	29.17%	6.57%	9.22%	9.60%
Амортизација	8.17%	6.04%	5.85%	5.68%	5.18%
Нето-деловен вишок	39.60%	199.04%	7.64%	11.58%	14.09%

Од табелите може да се види дека текстилната индустрија во Република Македонија покажува константно добар обем на производство и продажба, а нето остатокот во периодот 2008 до 2012 е практично дуплиран. Но, од друга страна издвојувањата за амортизација се намалуваат што може да значи намалено темпо на модернизација на опремата. Исто така важно е да се нагласи и дека нето акумулацијата иако од 670 милиони во 2008 пораснала на милијарда и 435 милиони во 2012, текстилната индустрија истовремено го намалила нејзиното учество во нето деловниот вишок на преработувачката индустрија. што значи дека и покрај позитивните резултати во продажбата и извозот, таа го губи нејзиното место и значај, иако во 2009 (првата година



од глобалната криза) текстилот всушност ја извлекол целата индустрија да не покаже лоши резултати, за и подоцна, кога кризата со извесно доцнење ја зафати и нашата индустрија и стопанство продолжи да делува исто како амортизер кој го ублажи ударот врз стопанска активност, што убаво се гледа на графиконот подолу. Текстилот покажува јасно изразена константа и истрајност.



Движење на резултатите од работењето на текстилната индустрија во и после кризата

Текстилната индустрија има практични предуслови за тоа кои и одат во прилог, таа е сочинета од мали претпријатија со висока флексибилност и можност за брз одговор на барањата на купувачите, делува во близина до европските пазари и во стабилно макро-економско опкружување во земја кандидат за членство на ЕУ и НАТО која ги спроведува ЕУ стандардите во делот на бизнисот како полноправна членка. Но фактот дека амортизацијата не расте, укажува на тоа дека користи застарена опрема, покажува пониска продуктивност од просекот на преработувачката индустрија кај нас и секако од земјите со кои директно се конкурира, посебно од Бугарија и Романија кои обилно користат Европски структурни фондови да се модернизираат. Згора на тоа кадровските и менаџерските потенцијали на компаниите во оваа индустрија генерално земено се многу мали (со одредени исклучоци). Еве како се движат резултатите од работењето во под гранката производство на текстил, а како во под гранката производство на облека.

тековни цени, во милиони денари	13 Производство на текстил				
	2008	2009	2010	2011	2012
Бруто вредност	3,645	3,167	3,170	2,672	3,204
Меѓуфазна потрошувачка	2,826	2,294	2,700	1,914	2,312
Бруто додадена вредност	819	873	470	758	892
Средства на вработените	731	521	490	507	682
Други даноци на производство - нето	20	-4	3	-22	3
Бруто-деловен вишок	67	356	-23	272	207
Амортизација	164	114	140	116	106
Нето-деловен вишок	-96	242	-163	156	101

	14 Производство на облека				
	2008	2009	2010	2011	2012
Бруто вредност	35,694	32,191	33,483	34,502	34,947
Меѓуфазна потрошувачка	26,862	23,774	26,464	25,728	26,785
Бруто додадена вредност	8,832	8,417	7,019	8,774	8,162
Средства на вработените	7,429	5,741	5,919	6,830	6,412
Други даноци на производство - нето	-37	-6	22	-42	-13
Бруто-деловен вишок	1,440	2,682	1,078	1,986	1,764
Амортизација	674	440	417	439	430
Нето-деловен вишок	766	2,242	662	1,547	1,334

### Најнови тенденции

И тековните показатели за физичкиот обем на производството за текстилната индустрија, добиени преку статистички анкети правени за периодот од 2012 до 2015 се позитивни. Така групата 13 производство на текстил 2015 (мерено јануари – јули) има индекс од 110.5 и а спрема 2010 како базна година има индекс 178, што може да значи дека тој сегмент постепено се подига. Но, затоа групата 14 Производство на облека има многу помал раст во однос на 2014 година (соодветниот индекс е само 101.8), а во однос на базната 2010 година, облеката има индекс од 139.6. Она што е интересно е дека двете гранки покажуваат пораст на залихите готови производи и тоа кај ткаенините за 123.3 и кај облеката 111.4.

Генерално според раководителите на деловните субјекти во преработувачката индустрија воопшто, економската состојба на нивните деловни субјекти е добра. Гледано за тековниот месец обезбеденоста со порачки е поповолна во однос на минатиот, што може да значи дека купувачите се охрабрени да нарачуваат кај нас и дека очекувањата дека политичката криза ќе на штети на стопанството не се остваруваат или дека штетите врз имиџот на земјата како дестинација за порачки на текстил сепак не се толку големи. Но, обемот на размената со странство е намален за 11.7% (извозот за 9.5% и увозот за 13.2%) не ја потврдува оваа констатација од анкетата.

Според оценката на раководителите очекуваниот обем на производството и очекуваниот број на вработени ќе бидат пополни и во иднина, додека цените на готовите производи ќе се намалуваат. Искористеноста на капацитетите ќе се движи околу 60%. Според стопанствениците врз производството неповолно влијаат недостигот на квалификувана работна сила, недоволната побарувачка надвор и дома, пополниот и лесен увоз на текстил.

### 3. Идентификација на практиките на банките

#### *Македонска банка за поддршка на развојот*

Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје е единствената развојна банка во Република Македонија основана со посебен Закон со специфична улога на развојна банка во банкарскиот сектор и во стопанството на РМ. Активности на МБПР се: финансирање на развојот на македонското стопанство, финансирање на инфраструктурата, поддршка на развојот на малите и средни претпријатија, поттикнување на извозот, поттикнување на заштита на животната средина, осигурување на извозот на македонски производи и услуги од комерцијални и политички ризици, поддршка на регионалниот развој. МБПР нуди различни финансиски производи и тоа: кредитирање, осигурување на побарувања и факторинг на побарувања.

Во делот на кредити се нудат кредит за поддршка на извозот за обртни средства за подготовка на производство наменето за извоз и за обртни средства за премостување на периодот од направениот извоз до наплатата на средствата од странскиот купувач, кредит за мали и средни претпријатија за трајни обртни средства и инвестиции, кредит за микро компании - микро и мали трговски друштва, кредит за енергетска ефикасност и обновливи извори на енергија, кредит за намалување на невработеноста и создавање и одржување на работни места и самовработување со кредитирање, кредит со гарантна шема за микро, мали и средни трговски друштва кои немаат доволно обезбедување при аплицирање кај деловните банки. Кредитите на МБПР се достапни преку повеќето комерцијални банки во државата. Кај кредитното осигурување се нуди осигурување на домашни побарувања (пред и по испорака) и на извозни побарувања (пред и по испорака) од комерцијални и од политички ризици, а факторингот е најнов производ кој допрва треба да се афирмира.

Кредитите за инвестиции се од сопствени извори и од соработка со други развојни и комерцијални банки. Од сопствени извори се нуди кредит за финансирање на инвестициите и развојот на малите и средни трговски друштва. Потенцијални корисници се трговските друштва регистрирани во Република Македонија чиј капитал е над 51% во приватна сопственост, а за набавка на основни средства (минимум 50% од кредитот).

<i>Износ по проект:</i>	Минимум: 10.000 EUR Максимум: 500.000 EUR
<i>Рокови:</i>	До 11 години со вклучен грејс период од 1 година
<i>Камата за краен корисник:</i>	6,5% годишно
<i>Начин на</i>	Месечна отплата, квартална отплата, полугодишна отплата или

<i>отплата:</i>	отплата согласно специфично утврден и однапред дефиниран план
<i>Крајни корисници:</i>	Трговски друштва со над 51% приватна сопственост
<i>Забрани и исклучувања:</i>	Проекти од областа на: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> </ul>

Од соработката со Европската инвестициона банка се нуди кредит за инвестиции за мали и средни претпријатија, а на располагање моментално има 38,3 милиони евра. Условите се:

<i>Износ на поединечен кредит наменет за крајните корисници:</i>	Минимум: 10.000 EUR Максимум: 3.500.000 EUR
<i>Рок на отплата:</i>	До 8 години
<i>Вклучен грејс период:</i>	До 24 месеци
<i>Начин на отплата:</i>	Квартална отплата
<i>Учество на ЕИБ кредитната линија во поддршка на проектот:</i>	До 100%
<i>Исплата и наплата кон БУ:</i>	Во девизи (ЕУР)
<i>Намена:</i>	Поддршка на идентификувани проекти и тоа: Купување на материјални средства: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Недвижности</li> <li>• Опрема</li> <li>• Обртни средства (не повеќе од 30% од вредноста на кредитот)</li> </ul> Инвестиции во нематеријални средства (развој, планирање и финансирање во фаза на конструкција како и трошоци за плати и останато поврзано со фазата на истражување и развој)
<i>Приоритетни крајни корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Субјекти кои во тековната во однос на претходната година имаат зголемен обем на работење во висина од најмалку 5% или зголемен извоз од најмалку 5%</li> <li>• Субјекти кои имаат спроведено вложување во модернизација, заштеда на енергија, заштита на околина</li> <li>• Субјекти кои го зголемиле бројот на вработени,</li> <li>• Субјекти кои имаат добра пазарна конкурентност (приходи од работење поголеми од расходи од работење, тековна ликвидност поголема од 0,8 и најмалку 30% приходи од извозот)</li> </ul>
<i>Забрани и исклучувања:</i>	Од овој кредитен производ не може да се финансираат претпријатија со дејност: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство и извоз на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство на тутун</li> <li>• Активности поврзани со експерименти врз живи животни</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> <li>• Активности од областа на трговија со недвижности</li> <li>• Проекти со пресметковна вредност поголема од 25 мил.EUR</li> <li>• Проекти поднесени од компании со над 250 вработени</li> </ul>
Останато:	Бројот на вработени не смее да се намалува за време на отплата на кредитот
Каматна стапка за крајниот корисник:	5,5 % годишно
Провизија за управување за БУ:	Банката учесник може да наплати од крајниот корисник провизија за управување во висина до 1,5% еднакратно

#### Приоритетна линија

<i>Износ на поединечен кредит наменет за крајните корисници:</i>	6.000.000 EUR
<i>Рок на отплата:</i>	До 8 години
<i>Вклучен грејс период:</i>	До 24 месеци
<i>Начин на отплата:</i>	Квартална отплата
<i>Учество на ЕИБ кредитната линија во поддршка на проектот:</i>	До 50%
<i>Исплата и наплата кон БУ:</i>	Во девизи (ЕУР)
<i>Намена:</i>	Поддршка на проекти од областа на т.н. knowledge base есопому, енергетиката, екологијата, индустријата, туризмот, здравството, образованието, услугите и др.
<i>Забрани и исклучувања:</i>	<p>Од овој кредитен производ не може да се финансираат претпријатија со дејност:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Активности поврзани со експерименти врз живи животни</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> <li>• Активности од областа на трговија со недвижности</li> <li>• Проекти со пресметковна вредност поголема од 25 мил.EUR</li> <li>• Производство и дистрибуција на борбени средства и муниција, оружје и воена опрема</li> <li>• Производство и дистрибуција на производи од тутун</li> <li>• Изградба на станови, освен социјални, во врска со програми за урбано реновирање и/или урбана</li> </ul>

	<p>регенерација со цел подобрување на квалитетот на урбаниот живот</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ладилници (ладни складишта), други складишта, објекти за обработка и пакување во ограничените или исклучени сектори, освен оние за директно понатамошно обработување со цел немешање</li> <li>• Мелење на жито, производство на крупно брашно (гриз), слад</li> <li>• Производство на скроб од било која суровина како и инвестиции во врска со производи добиени со вакви процеси</li> <li>• Обработка на лен и коноп</li> <li>• Рангирање и пакување на јајца од кокошка</li> <li>• Специјализирани пазари за свињи</li> <li>• Обработка на рибни производи кои не се за човечка употреба или елиминирање на отпад</li> </ul> <p>Напомена: можни се отстапувања само со одобрување на ЕИБ</p>
<i>Останато:</i>	Бројот на вработени не смее да се намалува за време на отплата на кредитот
<i>Каматна стапка за крајниот корисник:</i>	5,5 % годишно

#### Од Гарантната шема на МБПР

<i>Износ на поединечен кредит наменет за крајните корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Минимален износ: 10.000 ЕУР</li> <li>• Максимален износ: 300.000 ЕУР</li> </ul>
<i>Рок на отплата:</i>	До 8 години (вклучен грејс до 6 месеци - за кредит до 3 години и до 12 месеци - за кредит до 8 години)
<i>Каматна стапка за крајни корисници:</i>	До 8% годишно
<i>Гарантна шема:</i>	МБПР гарантира 42% од износот на кредитот, со што го олеснува пристапот на кредитобарателот до кредитни средства од аспект на обезбедување
<i>Крајни корисници:</i>	<p>Треба да исполнуваат два од следните критериуми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Број на вработени до 250,</li> <li>• Годишен приход помал од 10 мил. ЕУР,</li> <li>• Вкупни средства помали од 11 мил. ЕУР.</li> </ul>

#### Од Италијанска кредитна линија

<i>Намена:</i>	Финансирање на обртни средства
<i>Износ по проект:</i>	Минимум: 50.000 EUR Максимум: 400.000 EUR
<i>Рокови:</i>	До 6 години со вклучен грејс до 12 месеци
<i>Каматна стапка за крајниот корисник:</i>	6% годишно
<i>Крајни корисници:</i>	Трговски друштва со над 51% приватна сопственост

<i>Забрани и исклучувања:</i>	Финансирање на: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство и извоз на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> </ul>
<i>Обезбедување од крајните корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хипотека на недвижен имот,</li> <li>• Залог на подвижен имот, побарувања, хартии од вредност, осигурување од МБП,</li> <li>• Други вообичаени форми на обезбедување</li> </ul>

Од групата кредити за обртни средства на располагање се исто така кредити од сопствени извори на Банката и од соработка со странски развојни банки.

Од сопствени средства на Банката

<i>Намена:</i>	Набавка на обртни средства
<i>Износи:</i>	Минимум: 30.000 EUR Максимум: 300.000 EUR
<i>Рокови:</i>	До 3 години со вклучен грејс од 6 месеци
<i>Каматна стапка за краен корисник:</i>	6,5% годишно
<i>Крајни корисници:</i>	Трговските друштва со над 51% приватна сопственост
<i>Начин на отплата:</i>	Месечна отплата, квартална отплата, полугодишна отплата или отплата согласно специфично утврден и однапред дефиниран план
<i>Приоритетни крајни корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Субјекти кои во тековната во однос на претходната година имаат зголемен обем на работење и извозот,</li> <li>• Субјекти кои имаат спроведено вложување во модернизација, заштеда на енергија, заштита на околина</li> <li>• Субјекти кои го зголемиле бројот на вработени,</li> <li>• Субјекти кои имаат добра пазарна конкурентност (приходите од работењето поголеми од расходите од работењето, тековна ликвидност поголема од 0,8)</li> </ul>
<i>Забрани и исклучувања:</i>	Финансирање на: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> </ul>

Од Европската Инвестициона Банка:

<i>Износ на поединечен кредит наменет за крајните корисници:</i>	Минимум: 5.000 EUR Максимум: 666.700 EUR
<i>Рок на отплата:</i>	До 3 години

<i>Вклучен грејс период:</i>	До 6 месеци
<i>Каматна стапка за крајниот корисник:</i>	5.5% годишно
<i>Начин на отплата:</i>	Квартална отплата
<i>Учество на ЕИБ кредитната линија во поддршка на проектот:</i>	До 100%
<i>Исплата и наплата кон БУ:</i>	Во девизи (ЕУР)
<i>Намена:</i>	Поддршка на барањата за перманентно зголемување на потребите за обртен капитал
<i>Приоритетни крајни корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Субјекти кои во тековната во однос на претходната година имаат зголемен обем на работење во висина од најмалку 5% или зголемен извоз од најмалку 5%</li> <li>• Субјекти кои имаат спроведено вложување во модернизација, заштеда на енергија, заштита на околина</li> <li>• Субјекти кои го зголемиле бројот на вработени,</li> <li>• Субјекти кои имаат добра пазарна конкурентност (приходи од работење поголеми од расходи од работење, тековна ликвидност поголема од 0,8 и најмалку 30% приходи од извозот)</li> </ul>
<i>Забрани и исклучувања:</i>	<p>Од овој кредитен производ не може да се финансираат претпријатија со дејност:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство и извоз на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Производство на тутун</li> <li>• Активности поврзани со експерименти врз живи животни</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> <li>• Активности од областа на трговија со недвижности</li> <li>• Проекти со пресметковна вредност поголема од 25 мил. EUR</li> <li>• Проекти поднесени од компании со над 250 вработени</li> </ul>
<i>Останато:</i>	Бројот на вработени не смее да се намалува за време на отплата на кредитот
<i>Провизија за управување за БУ:</i>	Банката учесник може да наплати од крајниот корисник провизија за управување во висина до 1,0% еднакратно

Од Италијанската кредитна линија:

<i>Намена:</i>	Финансирање на обртни средства
<i>Износ по проект:</i>	Минимум: 50.000 EUR Максимум: 400.000 EUR
<i>Рокови:</i>	До 3 години со вклучен грејс до 6 месеци
<i>Каматна стапка за крајниот корисник:</i>	6% годишно
<i>Крајни корисници:</i>	Трговски друштва со над 51% приватна сопственост



<i>Забрани и исклучувања:</i>	Финансирање на: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производство и извоз на оружје</li> <li>• Игри на среќа</li> <li>• Активности кои имаат негативно влијание на екологијата</li> <li>• Клонирање</li> </ul>
<i>Обезбедување од крајните корисници:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хипотека на недвижен имот,</li> <li>• Залог на подвижен имот, побарувања, хартии од вредност, осигурување од МБПР,</li> <li>• Други вообичаени форми на обезбедување</li> </ul>

Банки и штедилници учесници во програмите на МБПР преку кои се пласираат горните кредити се: Халкбанк Ад Скопје, Шпаркасе Банка, Комерцијална Банка Ад Скопје, Нлб Тутунска Банка Ад Скопје, Охридска Банка Ад Скопје, Прокредит Банка Ад Скопје, Стопанска Банка Ад Битола, Стопанска Банка Ад Скопје, Уни Банка Ад Скопје, Ттк Банка Ад Скопје, Централна Кооперативна Банка Ад Скопје, Штедилница Можности Скопје, Еуростандард Банка Ад Скопје и Штедилница Фулм Скопје.

### *Комерцијални банки*

Покрај кредитите од МБПР сите комерцијални банки во Република Македонија нудат и кредити за стопанството од сопствени извори. Така на пример Комерцијална банка, нуди денарски кредити и денарски кредити со девизна клаузула и кредити индексирани во евра наменети за извозно ориентирани клиенти што остваруваат нето девизни приливи преку сметки во Банката со рок на отплата до 10 години и грејс период до 2 години, со каматна стапка од 6,2% до 14,0% годишно и 3% годишно за кредити обезбедени со парични средства како депозит во Банката. Новооснованите трговски друштва, кои се заинтересирани за долгорочно кредитирање од банкарски средства или од средствата на некоја од кредитните линии активни преку Банката, треба да прикажат веќе извршени сопствени вложувања минимум 50% од вкупните вложувања во проектот.

Про кредит Банката за мали и средни претпријатија нуди кредити за машини, купување или изградба на објект и додатни инвестиции во бизнисот во денари или евра со рок на отплата до 84 месеци и 12 месеци грејс период. Каматата е фиксна годишна 7% а се бараат вообичаените обезбедувања. Нудат и кредит за обртни средства на мали и средни претпријатија за набавка на репроматеријали, ситен инвентар со рок до 36 месеци и минимум искуство во работењето од една година, со камата 7% годишно. Оваа банка нуди и кредит за енергетска ефикасност и тоа за сертифицирани мали и средни претпријатија за инвестиции во основни или обртни средства до 15 милиони денари со рок до 120 месеци за опрема и 36 месеци за обртни средства и годишна фиксна каматна стапка 7,5 %.

Од сопствени извори ТТК Банката нуди цела палета кредити. Кредити од сопствени извори и тоа: Компас Бизнис кредит, Бизнис комбиниран кредит, Краткорочни денарски кредит, Долгорочни кредити за инвестиции или набавка на трајни обртни

средства, долгорочни денарски кредити кои се реализираат преку банката, долгорочен кредит за купување превземени средства од Банката и овердрафт кредити. Каматите се од 11% годишно, нагоре.

Практично и сите други комерцијални банки нудат поволни кредити посебно за нивни проверени клиенти. Има индикации дека некои комерцијални банки ги обесхрабруваат клиентите да аплицираат за кредитите на МБПР под изговор дека процедурата е долга, барањата се многу и нудат брза алтернатива во вид на кредит од нивни сопствени извори. Карактеристика е дека кредитите од сопствени извори навистина се одобруваат без посебна процедура, без бизнис план и се ориентирани кон хипотеката. Ова може да ги залаже деловните субјекти, да вложат во недоволно издржани проекти од аспект на маркетингот и технологијата. Примери за такви погрешни инвестиции има за жал и во текстилниот сектор.

## 4. Елаборирање на практиките во две ЕУ земји

### 4.1 Република Хрватска

#### *Политика*

Република Хрватска е парламентарна демократија со претседател избран на непосредни избори . Земјата прогласи независност од Југославија во 1991 година, но мораше да помине низ тешка таканаречена татковинска војна. Во април 2009 година, Хрватска се приклучи на НАТО, во декември 2011 година го потпиша Договорот за пристапување во ЕУ и стана полноправна членка во 2013 година.

#### *Географија*

Хрватска е балканска и медитеранска земја со 56.594 квадратни километри на земјиште и 5.835 км линија на морски брег. Населението е околу 4.48 милиони. Поголеми гардови се Загреб, 790.017 жители, Сплит 167.121, Риека 128.384, Осиек 84.104, Задар 71.471. Ова ја прави Хрватска 2,2 поголема од Македонија како територија и како број на население. Хрватскиот БДП мерен низ куповната моќ, во 2011 година бил околу 80.8 милијарди долари (8 пати поголем од македонскиот). По глава на жител Хрватскиот БДП е 18,300 долари или речиси четири пати повеќе од Македонскиот.

Хрватска е богата со боксит, железо, калциум, гипс, природен асфалт, силициум диоксид, глина, сол, нафта, природен гас и хидро-потенцијал. Сепак, годините на принудна индустријализацијата за време на поранешниот социјалистички режим ја оставија Хрватска со загадување од металургијата и со кисели дождови штетни за шумите и со загадувањето на брегот со индустриски и отпад. Земјата има развиено индустрии како хемиската и пластиката, алатни машини, обработка на метали, електроника, сурово железо и валан челик, алуминиум, хартија, дрвени производи, градежни материјали, текстил, бродоградба, нафта, храна, пијалаци и секако туризам.

#### *Стопанството*

Хрватскиот извоз е околу 13 милијарди долари и главно се состои од транспортна опрема, машини, текстил, хемикалии, храна и горива. Италија со 18,9% е најголемиот извозен трговски партнер на Хрватска, по што следат Босна и Херцеговина со 12%, Германија со 11%; Словенија со 8% и Австрија со 5%. Истовремено, нејзината економија е увозно зависна и увозот е околу 20 милијарди долари, главно во машини, транспортни и електрична опрема, хемикалии, горива и мазива, па дури и храна од Италија, 15,2%, Германија 12,5%, Русија 9%, Кина 7,2%, Словенија 5,9%, 4,8% и Австрија. Хрватскиот трговски дефицит така постојано се проширува.

Хрватската економија претрпе многу за време на татковинската војна. Индустриското производство се распадна и земјата пропушти почетокот на брановите на инвестиции во Централна и Источна Европа после падот на Берлинскиот ѕид. После либерализацијата на економијата, од 2000 наваму инфлацијата е под контрола, валутата е стабилна (околу 7 куни за едно евро) и Хрватска почна полека да се подобрува со умерен, но стабилен раст на БДП во опсег од 4 до 6 % годишно. Скокот беше предводен главно со раст на туризмот но и со задолжување на граѓаните кај банките, што потоа стана сериозна главоболка. Хрватска повторно беше погодена од глобалната криза во 2008. Хрватска влезе во ЕУ со висока стапка на невработеност, замрено реструктурирање, високи социјални давања, голем трговски дефицит и нерамномерен регионален развој.

Со оглед на тоа дека макроекономската стабилност е постигната главно со заостанување во структурните реформи, Хрватска е блиску до презадолженост. Висока надворешна задолженост, анемични извозен сектор, ограничениот државен буџет и преголеми очекувања од приходите од туризмот се голем ризик за економскиот напредок на среден рок и го попречуваат пристапот на земјата до поевтини и поевтино финансирање, тврди Светска банка.

### *Текстилната индустрија*

Многу често индустриската традиција во Хрватска се поврзува токму со настанокот и развојот на текстилната гранка. Општото значење на текстилната индустрија во Хрватска се гледа во нејзиното големо учество во вкупниот број на вработени и во извозот на преработувачката индустрија. Текстилната индустрија во моментот вработува 17.3% од работната сила и брои 708 компании. Речиси секој шести од седум текстилни работници или 83,7% се вработени во хрватската индустрија за облека.

Дејност	Број на вработени			
	2008	2009	2010	2011
Преработувачка индустрија	244,700	222,500	216,400	214,500
Вкупно текстил	25,800	22,400	21,500	21,700
13 Производство на текстил	4,700	3,800	4,200	4,300
14 Производство на облека	21,100	18,600	17,300	17,400

Главни предности на хрватскиот текстил се јасната извозна ориентација, малите флексибилни постројки, нивната отвореност за соработка со целиот свет и подготвеноста за брзо прифаќање на индустриски трендови, почитување на договорните услови, со висок квалитет на производи и дизајни. Во нејзините најдобри времиња, хрватската текстилната индустрија придонесувала со околу 15% од вкупниот извоз на Хрватска. Според официјалната статистика, тој удел е сега намален за три пати (во 2011 е само 5,5%).

Проблемите и пречките со кои се соочува оваа индустрија се поврзани со речиси уништено производство на основни материјали, измешаните канали на дистрибуција, недостигот на модни дизајнери и ограничените извори за финансирање. Текстилната индустрија во Хрватска со години на ред е соочена со силна конкуренција на пазарите. Иако хрватската текстилна индустрија е сочинета од фирми кои долги години се признати партнери на европските купувачи, ниската цена на лон услугата е недоволна да ги покрие трошоците на работење. „Под притисок на се посланата и евтина меѓународна конкуренција, на текстилната индустрија во Хрватска која е веќе длабоко во криза и се заканува и буквално исчезнување. Во неколку компании во овој сектор кои се уште постојат, платите и условите за работа генерално се многу лоши, а најпогодени со овие процеси се жените кои го сочинуваат мнозинството од работната сила во индустријата.“<sup>3</sup>

Индустријата за текстил и облека денес се вбројува меѓу најглобализираните индустрии во светот, па така и Хрватската текстилна индустрија одамна е изложена на острите пазарни услови на работење. Но, острата ценовна конкуренција од една страна и високите барања за плати и други давачки ја уништуваат нејзината и така мала профитабилност. Решенијата како вложувања во маркетинг, технолошки развој, сопствени трговска марки и канали за дистрибуција едноставно на така ниско ниво на акумулација не може да се спроведат. За да се справи со кризата, тамошното Министерство за стопанство, труд и претприемништво од 2007 спроведува Стратегија за развој на текстилната и индустријата за облека во Република Хрватска која се обидува да ја ревитализира оваа индустриска гранка. Во Стратегијата за развој дефинирано е дека треба да се истрае во постојаното технолошко унапредување, специјализирање и пазарна конкурентност во производството на производи со повисока додадена вредност. Визија на стратегијата е индустријата за текстил и облека да се темели на динамично, иновативно, врз наука засновано, флексибилно и ориентирано кон купувачите, производно и деловно вмрежување. Цел е да се префрли целото производство во погорни квалитативни и со тоа и ценовни класи, да се технолошки обнови целиот производен процес и да се применат иновации базирани врз сопственото знаење и големата традиција, да се подигне образовната структура а претпријатијата да се организираат и делуваат како кластери. Се разбира, за тоа се предвидувале и буџетски пари во вид на таканаречена државна потпора за развојните програми. Но, реалностите не го потврдиле посакуваното. За разлика од другата индустрија, хрватската текстилна индустрија, двете гранки, покажуваат пад и после донесената стратегија, што се гледа од табелите подолу.

Дејност	индекс				
	2006	2007	2008	2009	2010
Индустријата вкупно	104,1	109,3	110,6	100,4	99,0
Преработувачка индустрија	103,9	110,0	110,6	100,4	97,3
13 Производство на текстил	103,8	97,5	87,9	85,2	95,0
14 Производство на облека	87,0	88,0	86,3	68,9	64,9

Во 2009 година забележан е дефицит од 443.177 мил. САД долари, во надворешно трговската размена, главно како „лон“ производство (80-95% од производните

<sup>3</sup> Андреа Милат, Le Monde diplomatique, Издание за Хрватска, бр.32/2015

капацитети). Земји на дестинација се Велика Британија, Италија, Словенија, БиХ и Русија, а предива и ткаенини во Италија, Германија и БиХ. Машки и женски чорапи се извезуваат во Италија и Холандија. Индустријата за текстил и облека учествува со 3,42% во вкупниот приход на преработувачката индустрија. Примарната индустрија С13 остварува 23,3% од вкупниот приход, а индустријата за облека, доработка и боење на крзно (С14) има 66,7% учество во вкупниот приход на гранката.

Но, покрај низата објективни надворешни ограничувања, Хрватската текстилна индустрија се соочува со низа внатрешни, субјективни слабости. Поедини претпријатија не направиле навремена модернизација на технолошкиот процес и финансиски не се консолидирале. Дојче Веле ги испитувал условите за работа на текстилните работници во Хрватска кои произведуваат за луксузните модни куќи како Хуго Бос. Се работи за мизерни плати, долги работни часови и речиси без никакви права е заклучокот на новинарот после посетата на Вартекс од Вараждин и прилогот го насловил „Висока мода, а ниски плати“. Сепак, претставникот на синдикатот бил многу пореален и изјавил дека работничките се задоволни, бидејќи може да биде и многу полошо.<sup>4</sup>

Стратегијата и други слични програми како на пример Формула 5000, на Текстилниот Факултет на Универзитетот во Загреб биле замислени да се спроведуваат во период од 2008 до 2015 година, но токму на почетокот на нивната имплементација настапува глобалната криза 2008 и 2009 година, кога хрватските претпријатија од текстилниот сектор доаѓаат во уште потешка состојба, со откажани нарачки, нарушена ликвидноста и стабилност. Цената на трудот во светски рамки додатно паѓа, а хрватските текстилци не се конкурентни. Таа се формира врз основа на услугата добиена со примена на најмодерни специјализирани машини за дадените операции. Затоа, оние хрватски фабрики кои навреме се модернизирале со нови машини и опрема имаат помалку проблеми со потполнување на капацитетот иако и кај нив заработките значително се намалени. Оперативниот план за спроведување на Стратегијата предвидува објавувањето на јавен повик и конкурс за хоризонтална поддршка на поедини хрватски компании од индустријата за текстил и облека што е во согласност со де минимис правилата на ЕУ за распоредување на државната помош. За распределба на горенаведената помош, во 2009 година и 2010 година, Министерството за Економија, труд и претприемништво и Управата за индустрија и приватизација објавиле јавен тендер. Вкупниот износ на грантот изнесувал 80 милиони куни (околу 11,5 милиони евра), а поддршка добиле вкупно 125 компании.

Поддршката за 2010 година изнесувала 40 милиони куни, а помош искористиле, 5,1 милиони државна помош добил Вартекс, 4,5 милиони Чатекс, речиси 4 милиони Амадеус. Најмала е поддршката од 1972 куни (околу 270 евра) дадена на малата семејна фирма со 43 вработени, Чуљат текстил. Инаку, просечно државната помош по корисник 2008 година и 2009 година, заедно изнесува околу 900.000 куни, ние мали грантови немаат некое влијание врз развојот.<sup>5</sup>

Владината поддршка резултира со префрлање на фокусот на фирмите врз добивање на грантови и така се додатно се запоставуваат примарните цели за зголемување на

---

<sup>4</sup> DEUTSCHE WELLE, *Tekstilne radnice u Hrvatskoj imaju mizerne plaće*, www. tportal.hr

<sup>5</sup> Списание Банка, 2010 година

ефикасноста. Во исто време, поддршката на компаниите кои постојано прават загуби обично нема да го реши нивниот проблем, туку само го одложува неизбежното, сметаат добрите познавачи на проблематиката.<sup>6</sup>

### *Хрватска Банка за Обнова и Развој (ХБОР)*

Хрватската банка за обнова и развој (ХБОР) е државна институција која има за цел да го промовира развојот на хрватската економија. Преку одобрување на кредити, осигурување на извозни трансакции и обезбедувањето на бизнис совети, ХБОР "гради мостови меѓу претприемачките идеи и нивното спроведување со цел подобрување на конкурентноста на хрватската економија". ХБОР поддржува создавање на нови вредности врз основа на знаење, културното наследство и природните ресурси со цел да се овозможи одржлив и дури и развој на сите области на Република Хрватска. Банката се стреми да стане репер за успешност за развојните и извозните банки во регионот.

ХБОР посветува посебно внимание на создавањето и одржувањето на успешни односи со меѓународните финансиски институции, банки за развој, агенциите за извозно кредитирање и комерцијалните банки. ХБОР одржува широк мрежа на кореспондентски односи и на поседува тековни сметки и може да прилагодени инструменти за девизните трансакции на своите клиенти. Банката е член на Европската асоцијација на јавните банки, Европскиот инвестициски фонд, Клубот на институциите на Европската унија од областа на долгорочни кредити, Здружението на банкарство за Централна и Источна Европа, Прага клубот, Мрежата на европските финансиски институции за МСП. ХБОР има склучено договори за соработка со Мултилатералната агенција за гарантирање на инвестициите (МИГА), Европската инвестициска банка (ЕИБ), Европската банка за обнова и развој (ЕБРД), Советот на Европската банка за развој (ЦЕБ) и речиси со сите партнерски организации во регионот, вклучувајќи ја и Македонската банка за поддршка на извозот.

Активностите на кредитирање се спроведуваат примарно преку долгорочно финансирање на проекти за развој и извоз на деловните субјекти за целите на обезбедување на ефикасна финансиска поддршка на целокупната и одржлив развој на хрватската економија. Заемите се спроведуваат или директно или преку комерцијалните банки во соработка со ХБОР, врз основа на соодветни договори. За потребите на поддршка на деловните субјекти, ХБОР постојано ги следи движењата на пазарот и потребите на деловните субјекти и го проширува и ја менува нејзината палета кредитни производи.

Хрватската банка за обнова и развој има развиена портфолио на разни кредитни програми. Малите и средни претпријатија можат да добијат евтини кредити со 1% до 6% камата. Кредитирање на производството и ИПА III C се најнови програми. Кредитите се достапни за сите нови инвестиции во земјоделството, рибарството, туризам, индустрија, енергетската ефикасност, заштита на животната средина и

---

<sup>6</sup> Anić, I. D., Lovrinčević, Ž., Rajh, E., Teodorović, I., (2008.), *Ekonomski aspekti razvitka industrije tekstila i odjeće u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski Institut Zagreb, Hrvatsko društvo ekonomista

обновливите извори на енергија. Кредитирање на производството е можно во локалната валута, куна и без девизна клаузула, со 4% камата и на една година, но со можност за обновување. Поприфатлива од вообичаените банкарски канали, ИПА III C Програмата е насочена кон зголемување на конкурентноста на малите и средни претприемачи. Програмата е наменета за финансирање на инвестиции во нови технологии, методи на производство, зелена економија, заштита на животната средина, енергетската ефикасност, за сертификација на производи и подобрување на конкурентноста. Каматната стапка е 2% на кредитот во куни со девизна клаузула, а условите на отплата се од пет години, вклучувајќи и една година грејс период.

Програмата за кредитирање на стопанството е достапна за сите трговски друштва, занаетчији, задруги и установи. Намената на кредитите е за основачки вложувања, земјиште, градежни објекти, опрема и уреди, основно стадо, долгогодишни насади и трајни обртни средства (до 15% од вкупниот износ на кредитот). Најнизок износ е 700.000 куни, а највисокиот износ не е ограничен. ХБОР кредитира до 75% од пресметковната вредност на инвестицијата. Заради поттикнување на нови инвестиции, каматните стапки може да бидат намалени за 1% за вложувања кои ги задоволуваат следните услови: 2% годишно за вложувања во подрачја со посебна државна важност, ридско-планински и острови, земјоделство и рибарство или подрачја со директна воена штета или проекти со кои се згрижуваат протерани лица и бегалци, 4% за апликанти кои ја докажале пазарната конкурентност со успешна продажба на домашен и/или странски пазар или се мали или средни претприемачи.

### *Комерцијални банки во Република Хрватска*

Според податоците на Народната банка на Хрватска, земјата има 32 комерцијални банки, една кооперативна банка на мал бизнис, пет штедилници и пет претставништва на големите европски банки. Понудата кредити е богата. На пример, корпоративниот оддел на Рајфајзен банка Хрватска обезбедува спектар на производи кои се разликуваат во зависност од видот, намената и рокот. Условите на финансирање варираат во зависност од кредитната способност на клиентите, процената на ризикот и залогот, како и од валутата и рокот на отплата на кредитот. Каматните стапки се предмет на договор со индивидуални клиенти. На пример пречекорување на трансакциската сметка е на располагање на сите компании за финансирање на нивните повремени потребите на револвинг ликвидни средства и ефикасно управување со готовина. Пречекорување на трансакциската сметка се доделува во домашна валута до 700.000 куни за неограничен период. Банката исто така нуди корпоративна кредитна картичка за купување на стоки и услуги и пари во кеш во земјата и во странство, во рамките на договорениот износ на ограничување и овозможува на компанијата да плата по 10% од вкупниот долг секој месец. Корпоративната бизнис картичката е практична и овозможува лесно управување со финансиските средства и тековни обврски до 45 дена без камата. За поголеми предмети, ненаменски кредит се нуди во куни со валутна клаузула на секој кредитоспособни занаетчија и мал претприемач, во висина од 100.000 евра, со максимална отплата до 10 години. Лизингот е исто така широко достапен. Лизинг компанијата на ПроКредит Банката нуди оперативен и капитален лизинг инструменти за купување на автомобили и превозни средства, бродови, индустриски и



градежни машини и опрема. Со поддршка на Владата работат и пет фонда за ризичен капитал кои заедно располагаат со две милијарди куни за вложувања во надежни, но ризични инвестициони проекти.

## 4.2. Република Бугарија

### *Политика*

Република Бугарија, е парламентарна демократија со претседател избран на директни избори. Земјата како поранешна комунистичка, долго време беше под чадорот на ССР и после падот на железната завеса и транзицијата кон пазарна економија имаше импресивен раст и брз развој (од 2004 до 2008 земјата имала раст од 6% годишно), благодарейќи на значителни износи банкарски заеми, пораст на локалната потрошувачка и странските директни инвестиции. Владите од тој период покажаа вистинска посветеност кон економските реформи и одговорна фискална политика и планирање. Но, после приемот во НАТО и ЕУ, а како резултат на глобалната криза дојде до драстично намалување на домашната побарувачка, извозот, приливот на капитал и на индустриското производство. БДП се намали за 5,5% во 2009 година, и потоа многу бавно заздравеа. Покрај тоа што има поволен режим за инвестиции, вклучувајќи ниски, рамни даноци пред земјата остануваат големи предизвици. Корупцијата во јавната администрација, и слабото судство и присуството на организираниот криминал и понатаму ја попречуваат инвестициската клима и економската перспектива на земјата.

### *Географија*

Република Бугарија е земја на Југоисточна Европа поставена помеѓу Романија, Црно Море и Турција. Вкупната површина изнесува 110,879 квадратни километри, од кои земја е се 108,489 квадратни километри, а вода: 2,390 квадратни километри. Земјата граничи со Грција 472 км, Македонија 162 км, Романија 605 км, Србија 344 км, Турција 223 км. Бројот на население е 7.186.893 (јули 2015 процена).

### *Стопанство*

БДП на Бугарија изнесува 128 милијарди долари, мерено по куповна моќ (2014) или околу 18.000 долари по глава на жител, што е речиси 30% повеќе од македонскиот соодветен показател. Реалниот пораст на истиот бил 1.7% во 2014. Јавниот долг е на ниско ниво (25.3% од БДП во 2014), буџетскиот дефицит е разумен 3%, а инфлацијата е помала од 1%, а во 2014 била и негативна. Вредноста на бугарскиот извоз е 30 милијарди долари (2014) главно текстил и облека, обувки, челик, машини, опрема и горива. Најважните земји на дестинација на бугарскиот извоз се Германија, Италија,

Романија, Грција, Турција и Франција. Бугарија увезува машини и опрема, метали и суровини, хемикалии и пластика, горива, минерали и други суровини. Најважните земји на увоз се Русија, Германија, Италија, Романија, Грција, Турција и Украина.

### *Текстилната индустрија во Бугарија*

Текстилната индустрија во Бугарија има долга традиција. Близината до Европа, високиот квалитет на работната сила и традицијата во овој сектор се покажаа како придобивки за странските компании за инвестирање во Бугарија. Во текстилниот сектор активни се двете подгранки и примарното производство и индустријата за облека. Бугарскиот текстилен сектор, делумно поради тоа а делумно и поради знатните инвестиции во модерна опрема, во последниве години се покажа како доволно конкурентен и со многу можности за вработување и извоз. Секторот производство на текстил и производи од текстил изнесува околу 2% од индустриското производство и создава околу 1,5% од додадената вредност во индустријата. Во овој сектор работат 12.800 лица (2,6% од вработените во индустријата). Извозот во 2011 година на овој сектор преставувал 5.6% од вкупниот извоз. Платите се ниски, едни од најниските во државата и се движат околу 450 лева (1 лев = 0.5 евра). Бугарија има неколку просторни агломерации – кластери на текстилни компании и тоа регионот на Плевен, потоа околу Пловдив и на север околу Русе.

Секторот за производство на облека зафаќа околу 5% од индустриското производство на Република Бугарија и генерира околу 8% од додадената вредност. Бројот на вработени во овој сектор е повеќе од 100.000 лица или 19,7% од вработените во индустријата. Извозот од овој сегмент (готови текстилни производи)учествува со 2,8% во вкупниот извоз во државата. Искористеноста на капацитетите е околу 70 до 75% во секторот облека. Многу компании се водени од претприемачи со визија и кои вложуваат во нова опрема и машини со кои ги рационализираат производните процеси, изнаоѓаат маркетинг решенија и директни контакти со странските купувачи. Овие компании се конкурентни, обезбедуваат добар квалитет и кратко време на испорака. Ова влијае на континуиран пораст на нивните бизниси, добро користење на капацитетите и развој.

Секторот за текстил и облека е еден од најголемите извозници во земјата. Неговото учество се движи околу 10% од вкупниот извоз. Најголем дел од производството е по лон систем. Околу 85% од производството завршува во другите ЕУ земји, кои и генерално се најголеми трговски партнери на Бугарија во последните години (80% од извозот и 71% во увозот на Бугарија е во рамките на ЕУ). Наредна важна карактеристика на бугарската текстилна индустрија е нејзината отвореност за странски директни инвестиции. Токму поради нив, вкупните вложувања во индустријата за текстил и облека се во константен пораст. Најголемите странски инвеститори во подсекторот облека се претежно од соседна Грција, но има инвеститори и од Турција, Италија и Германија.

Бугарија има традиција на висок квалитет на текстил, сигурноста и конкурентни цени. Предностите на производство во Бугарија се флексибилноста и можноста за

производство на мали нарачки, модерна опрема, близината на пазарите на мало, на сигурноста на локалните партнери и брзата испорака. Иако, членка на ЕУ, Бугарија се уште нуди висок квалитет, квалификувана работна сила со многу конкурентна цена на трудот. Според бугарскиот Текстилна асоцијација и во наредните години, Европската трговци на мало ќе бидат принудени да увезуваат најголем дел од нивните големи нарачки од Кина ако сакаат да останат конкурентни. Сепак, да се остане конкурентен ќе значи и намалување на загубите од недостаток на артиклите со повисок квалитет и цена. Кина, поради бавната испорака и неможноста да се нарачаат мали количини нема да биде опција за оние кои треба брзо да одговорат на непредвидени флукуации во побарувачката во тек на самата сезона. Како резултат на тоа, Европската трговците на мало ќе мора да побараат и поблиску до своите домови и бугарската текстилната индустрија ќе игра важна улога во тоа - тврдат во Бугарската текстилна асоцијација. Бугарија е решение за Европа поради брзиот одговор кој го нуди. Бугарските фирми брзо развиваат способност за управување со сите аспекти на синџирот на снабдување на европските партнери, вклучувајќи набавка, дизајн, транспорт, логистика и сопствена марка. Овие способности, во комбинација со Бугарија како поволна локација, ја прави Бугарија вредна компонента на стратегијата на трговците на мало во ЕУ. Земјата е Европска, сигурна, способна, а сепак, доволно, ефективна како решение за барањата за висок квалитет и мали нарачки, кои треба да бидат на излог вчера, тврдат во Здружението.

### *Бугарската банка за развој*

Банката за развој на Бугарија е основана во 2008 година со мисија да "го поддржи развојот на бугарската економија преку промоција на извозот и поддршка на спроведувањето на економската политика на Владата во однос на микро, мали и средни претпријатија." Банката, исто така, управува со Националниот гарантен фонд и Капиталниот инвестициски фонд. Целите на Банката се развој на заеднички економски, извозен и технолошки потенцијал на микро, мали и средни претпријатија кои се регистрирани на територијата на Република Бугарија, привлекување и управување на среднорочни и долгорочни локални вложувања на странски компании, финансирање на јавните инвестиции и проекти за развој на националната економија и за привлекување на средства и управување со проекти на меѓународните финансиски и други институции.

Банката и нејзините поврзани структури обезбедуваат пред-извозно директно и индиректно финансирање на бугарски микро, мали и средни претпријатија, гаранции преку Националниот гарантен фонд и поддршка за отпочнување и развој на активностите на микро, мали и средни претпријатија во земјата. Банката поддржува долгорочно (инвестиционо) финансирање, директно или преку комерцијалните банки, ризичен капитал за финансирање на мали и средни претпријатија со потенцијал за развој со добра финансиска состојба и стабилни, но не и со доминантна присуство на пазарот и ги насочува ЕУ грантовите за економски развој.

Банката, исто така, нуди програма за јавно приватно партнерство за да се олесни соработката меѓу јавниот и приватниот инвестициски сектор на проекти за

финансирање од страна на секторот на мали и средни претпријатија и општините со население од над 10.000 луѓе. Износот на кредити на располагање е 100.000 лева. Корисникот треба да учествува најмалку со 15% од вредноста на инвестицијата, ако се добиени гаранции од Европскиот инвестициски фонд; ако не, потребното учество е 25%. Кредитите се даваат на 4 до 10 години, со до 3 години грејс период. Интересот се плаќа месечно, а за стапката се преговара.

Стандардните гаранции се задолжителни но и средствата на инвестициониот проект се исто така се прифатливи. Банката за развој на Бугарија, досега, доделила повеќе од 500 милиони лева на комерцијалните банки во земјата, со цел да им се овозможи тие да го финансираат развојот на малите и средни претпријатија во Бугарија. Овие кредитни линии се дел од мерките што се нарекува "Пазарна флексибилност" и имаат за цел да се минимизира влијанието на глобалната финансиска криза врз бугарската економија. Досега околу 250 милиони лева беа ангажирани со 13 банки, со цел да се обезбеди средно и долгорочно инвестирање, пред-извозно финансирање и поддршка за проекти од структурните фондови на ЕУ.

Националниот гарантен фонд е дизајниран да обезбеди флексибилен и динамичен баланс помеѓу сопствените средства и гарантното портфолио, примена на строги принципите на пазарната економија при изборот на проекти кои ќе бидат поддржани, сигурна контрола и надзор и комуникација помеѓу Фондот и неговите партнери, државата, банките и мали и средни претпријатија.

Џобс е бугарска институција за микро-финансирање која обезбедува заеми и лизинг на малите бизниси и трговци поединци. Краткорочни кредити за обртни средства за започнување бизнис се нудат до 50.000 евра на 24 месеци и со каматна стапка, меѓу 11,5 и 13,7%. Доколку кредитот е за набавка на фиксни средства, тогаш терминот може да биде до 60 месеци. Потребно учество е 15%. Други услови се исти како и во случај на кредити за обртни средства. Џобс, со поддршка од Европскиот фонд за микрофинансирање, нуди финансиски лизинг за опрема и камиони, во траење до 60 месеци и со слични каматни стапки, како во оние за заеми, а потребното учество е поставена на 20%.

### ***Бугарската агенција за осигурување на извозот***

Бугарската агенција за осигурување на извозот (БАЕЗ) обезбедува осигурување на побарувања од извозот и ја овозможува подобар пристап на компаниите за кредитни линии и други достапни финансирање. Единствен акционер во БАЕЗ се државата, претставена од страна на министерот за економија, енергетика и туризам. БАЕЗ гарантира исплати при комерцијални пазарни ризици од неплаќање. Ризикот поврзан со извоз во ЕУ и за повеќето од земјите на ОЕЦД и во Бугарија се смета како пазарен ризик. Не пазарни и политички ризици се ризици поврзани со извоз во остатокот од светот.

Комерцијални ризици се поврзани со задоцнето плаќање, несолвентност на должникот и неговата стечај и ликвидација. Политичките ризици вклучуваат војни, штрајкови, ембарго, други политички превирања и државен удар, случаи на конфискацијата и

национализацијата, промени во режимот на плаќање и други релевантни закони за увоз и извоз. БАЕЗ може да осигури банкарски кредит за пред испорака и кредит на МСП или на било која друга компанија во индустриите од примарно значење за бугарската економија. Полисата може да се заклучи и во корист на трето лице (vinculated), обично некој деловна банка која го финансира договорот. Вообичаеното време потребни за проценка на ризикот на должникот и за одговор на барањето на клиентите, е 10 до 15 дена за надворешни побарувања и од 7 дена за побарувањата од некоја бугарска компанија.

Агенцијата е член на Кредитната Алијанса, меѓународната организација на извозно кредитни осигурителни и кредитни агенции и има пристап до податоци за повеќе од 45 милиони компании од целиот свет. БАЕЗ се исто така член на Клубот на Бернската унија на извозно кредитни осигурениците во Прага и соработува со агенциите за осигурување на извоз од многу земји, вклучувајќи ја и Македонската банка за поддршка на развојот.

### *Комерцијалните банки во Бугарија*

Здружението на комерцијалните банки во Бугарија има 24 членови, вклучувајќи ја и Банката за развој на Бугарија. Достапноста на алтернативи за финансирање на бугарските малите и големите компании може да се види од понуда од било која од овие банки. На пример, бугарската ПроКредит Банка нуди бизнис кредити до 60.000 лева, кредити од 60.001 и 299.999 лева и бизнис кредити над 300.000 лева. Банката исто така нуди кредити за земјоделците, енергетска ефикасност инвестициски кредити и инвестициски кредити во рамките на иницијативата ЈЕРЕМИЕ. Оваа иницијатива е дел од структурните фондови на ЕУ основани со цел да се помогне финансирање на малите и средни претпријатија со помош на кредити и гаранции, но и со инвестиции во капитални влогови.

Кредитите нудени на малите бизниси може да се користат за финансирање на обртни средства и / или за купување на стоки и опрема. Краткорочните кредити (до 12 месеци) се со 15,9%, додека оние на 60 месеци се со 11,5% камата. ПроКредит Банката нуди и кредити за бизнис енергетска ефикасност. Програмата се реализира со поддршка на Европската унија, KfW и Банката за развој при Советот на Европа. Овие кредити може да се користат за подобрување на енергетската ефикасност на процесот на производство - машини и опрема, технологии, софтвер, подобрување на енергетската ефикасност на зградите кои се користат за потребите на бизнисот, намалување на CO<sub>2</sub> и други стакленички гасови. Кредитите може да изнесуваат најмногу до 2.5 милиона евра и да се одобрат на рок до 15 години.

Речиси иста понудата и од другите комерцијални банки. Така, кредит за работен капитал се нуди и во Сосиете женерал Експресбанк Бугарија и може да се користи за финансирање на тековните дневни операции, како што се купување на суровини и други краткорочни средства или плаќање на краткорочни обврски. Банката нуди кредит за пречекорување (овердрафт) и кредитна линија со одреден лимит. Заемите за работен капитал се нудат на 12 месеци, со можност за обновување до вкупно 60 месеци.

Инвестициски кредити понудени од страна на Сосиете женерал Експресбанк се за стекнување на основни средства, како и машини, опрема, автомобили и камиони, но и за изградба на недвижен имот, реконструкција и проширување и за купување на други претпријатија или акции. Рокот на инвестициските кредити може да биде до 7 години. И лизингот широко се користи во Бугарија. Само за илустрација, ProLease Бугарија, фирма ќерка на истоимената банка обезбедува капитален закуп на машини, опрема, постројки, земјоделска опрема, недвижен имот и возила. Финансирањето е во насока бугарските производители и трговци да се поддржат и да ги прошират своите бизниси или да ја заменат старата опрема. Фирмата нуди и планови за користени возила и за употребувана опрема.

## Дел Втори

### Интервјуа и проценка на ставовите на компаниите

Со цел подобро да се разберат е актуелните потреби на текстилните компании и да се насочи политиката на ресорните министерства беше развиен прашалник и една мини серија на интервјуа беше спроведена со цел да се соберат вредни повратни информации од самите актери. Цел на вака прибраните повратни информации е да се понатаму подготви и што поквалитетен документ за лобирање во правец на афирмација на текстилната индустрија не само како некаков обезбедувач на втора или трета плата и е повеќе со социјална функција одошто фактор на индустрискиот развој туку како еден од главните протагонисти на индустриската трансформација на Република Македонија во современа агилна економија и во барањето на нејзините клучни производи по кои таа ќе биде препознаена во светот денес и во иднина.

Испитаниците најпрвин следејќи ја SWOT анализата беа прашани да наведат неколку клучни предностите и извори на конкурентска предноста на нивните претпријатија и на македонската текстилна индустрија, целина. Близината до пазарите на ЕУ е фактор на предност кој најчесто се спомнува, заедно со подготвеноста на компаниите да прифатат и реализираат помали нарачки. Следи квалитетот на производството, блискоста до пазарот на ЕУ, а некои нагласуваат и дека ниската цена на трудот кај нас секако дека е наша предност како и искуството во работата и квалификуваната работна сила, како и фактот дека сме земја која се смета за безбедна за водење бизнис, споредено со некои други региони. Некои го нагласуваат и добриот имиџ на македонските текстилни компании кај трговците на западните пазари.

На прашањето да наведат кои се главните можности, односно шанси кои на текстилната индустрија во Македонија и се отвораат сега и во блиската и подалечна иднина, повеќето од испитаниците сметаат дека е тоа членството во ЕУ бидејќи со него би добиле пристап до структурните фондови на Унијата и со кои би можеле знатно да ја модернизираат својата техничко технолошка база. Исто така, како можност и шанса се гледа на фактот дека и базното производство почнува да се рестартира, како и новите пазари, посебно Русија врз која другите ЕУ земји имаат трговски бариери и ембарго. Враќање на пазарот на САД, Канада и другите големи држави со порастот на цените во Кина е исто така гледано како шанса на нашиот текстил.

Следното прашање се однесуваше на предизвиците со кои македонската текстилна индустрија се соочува. Многу ја истакнуваат и тука кризата, посебно политичката кај нас, но и многу пошироко во регионот која според текстилците создава несигурност која трговците, пред се оние од ЕУ како да ги насочува и текстилот да го набавуваат во земјите на ЕУ од регионот, како Хрватска, Бугарија или Романија или Португалија,

Шпанија и земји од ЕУ како што се Полска и Унгарија кои еднаш ја напуштиле, но сега со кризата и се враќаат на текстилната индустрија, повторно. Тешкотијата да се обезбедат стабилни долгорочни средства за финансирање на развојот субвенционирани од државата се наведува исто така како наш голем недостаток.

Како закана за развојот на македонската текстилна индустрија, анкетираниите менаџери ја наведуваат и перцепцијата за Македонија како нестабилно место за водење бизнис. Исто така се спомнува недостиг на нови нарачки поради кризата во самата ЕУ и посебно во евро зоната и недостаток на добри ткаенини. Бавната царинска постапка, бирократизирање во институциите, паричните казни често за сосема лесни случаи се исто наведуваат како опасности. Потоа следат високите трошоци на работењето, на енергијата, недостаток на подмладок за клучни работни места поради нарушен имиџ на текстилните училишта и депопулација и иселување поради што и објективно нема луѓе кои би се вработиле, имиџ на јавноста за текстилната индустрија како стара и бесперспективна и слично.

Меѓу слабостите, најмногу споменувани се недостатокот на менаџерски вештини, немањето на јасна визија и стратегијата што се сака со оваа индустрија, недостатокот на технички знаења и стручни луѓе, потоа на неквалитетна работна сила со непрофесионален однос кон работата и ниски работни навики. Ова предизвикува ниска продуктивност, која со недоволното вложување во модерна опрема само се потенцира. Подолу е даден графикон со SWOT анализата која произлезе од анкета спроведена во текот на септември 2015 година.



SWOT анализа на македонската текстилна индустрија



## Дел Трет

### Заклучоци во врска со подобрување на состојбите

Заклучоците во врска со можностите за подобрување на состојбите се поделени на три глобални делови. Можности и области за подобрување на легислативата, правната рамка, во која делува текстилната индустрија, можности за поефикасно делување на потпорните институции (национални, грански и регионални) и можностите кои произлегуваат од соодветните стратегиски документи кои го тангираат и го определуваат местото и значењето на текстилната индустрија во рамките на македонското стопанство.

#### *Правната рамка за одвивање на бизнисот*

Во делот на правната рамка за одвивање на бизнис, укажуваме на важноста на оние одредби кои се однесуваат на текстилната индустрија и на нејзината актуелна состојба. Земјата е оценета од страна на Светска Банка како добро дури и одлично кога станува збор за условите за започнување на бизнис, но текстилната индустрија е зрела индустрија со релативно постари капацитети и за неа е многу важно подобрување на Индексот на Светска Банка во делот во кој сме оценети полошо како на пример кај регулирањето на градежните дозволи, добивањето на приклучоци за струја, како и кога станува збор за надворешната трговија и спроведувањето на трговските договори, многу важни теми за текстилната индустрија. Текстилната индустрија многу би добила ако со посебни мерки се олесни и се стимулира нејзиното лоцирање во индустриските зони на локалните самоуправи и ако им се понуди државно земјиште за купување или закуп со потребната инфраструктура, како и вклучувајќи некои специфични барања за неа, како градинки и амбуланти, ресторани и самопослуги во близина или во кругот на таквите зони за работничките да може многу полесно да ги исполнат и нивните додатни работни задачи во семејството.

Позитивните примери кои ги препознава и Светска Банка во делот на макро економските показатели и резултати и кај усогласувањето на националното законодавство со *acquis communautaire* на ЕУ во областа на транспортната политика, царинската унија, даноците и статистиката треба и понатаму да се промовираат бидејќи на тој начин директно се влијае врз конкурентската способност на нашите текстилни претпријатија, што има индиректен финансиски ефект преку забрзување на вкупниот репро-циклус.

Сите инволвирани во спроведувањето на законодавството и на соодветните политики на земјата треба да имаат доволно административен капацитет за спроведување на новите законски мерки и политики. Барањата на компаниите кои пак произлегуваат не од нивна желба туку едноставно од барањата на купувачите често наидуваат на крута бирократска постапка што штети на конкурентскиот потенцијал на нашата текстилна индустрија, од проста причина што тие барања други земји се готови да ги исполнат или веќе ги исполниле. Такви бавни акции иницирани од самите компании кои кај нас купуваат текстил во иднина не треба да бидат едноставно премолчени од администрацијата и таа треба заедно со индустријата да се менува согласно пазарот. Не е доволно тоа га прави само приватниот сектор, ако сакаме да бидеме конкурентни како земја.

### *Потпорните институции*

Активностите на целата мрежа на потпорни институции за поддршка на бизнисот од Националниот совет за конкурентност па надолу до последното одделение за локален економски развој треба во фокус да го имаат текстилот како една од најважните индустрии со кои ние како држава сме конкурентни во светски рамки.

Агенција за поддршка на претприемништвото и коморите треба активно да се вклучат во разни видови деловно поврзување на територијален или грански принцип, со странство, во прибирање, обработка и доставување на информации, во организирање специфични обуки и консултантски услуги за текстил, во организирање трибини, конференции и бизнис форуми со индустриска специфика за текстилот, во дизајн и спроведување на најразлични програми за соработка со соседните региони и земји и пошироко со цел спроведување на развојни проекти кои се исклучително важни за текстилот. Агенцијата како координатор на тие активности треба да го поврати своето некогашно реноме и ниво на ангажираност.

Македонска банка за поддршка на развојот АД Скопје како единствена развојна банка во Република Македонија да се доближи до текстилот и да заедно со кластерот односно со бизнисите го афирмираат и лизингот и другите нејзини инструменти како обезбедувањето на набавките и побарувањата со кои ќе се зголеми конкурентноста на индустријата бидејќи ќе се забрза циклусот и ќе се намали цената на негово финансирање. Да се спречи практиката на комерцијалните банки да ги обесхрабруваат клиентите да аплицираат за кредитите на МБПР под изговор дека процедурата е долга, барањата се многу и да нудат брза алтернатива во вид на кредит од нивни сопствени извори. Карактеристика е дека кредитите од сопствени извори навистина се одобруваат без посебна процедура, без бизнис план и се ориентирани кон хипотеката, ова лесно може да значи вложување во недоволно издржани проекти од аспект на маркетингот или технологијата.

Во однос на кластерите, текстилниот сектор има еден од најактивните кластери во Република Македонија. Потребно е преку Националниот Совет за конкурентност да се поттикне негово поактивно вклучување во формулирањето на соодветните политики кој ја тангираат индустријата на текстил. Да се разгледа можноста за субвенционирање

на некои активности во кластерот кои се потребни за развој на техничките и човечките капацитети на членките на кластерот, но претпријатијата сами немаат доволно сила ни можност на рентабилне начин тоа да го направат. Се мисли на разни претпријатија за сервисирање, за концентрација на набавките и продажбата, за обука по специфични теми, за лицензирање на специфични кадри и слично. Канцеларијата на кластерот да добие на трајно користење простории во Штип и во Скопје кои ќе соодветствуваат со значењето на оваа индустрија за стопанството на Република Македонија.

Во услови кога стопанството како самостоен нарачувач на апликативни истражувачки проекти сега се јавува само инцидентно, индустриската политика да се насочи кон поенергично менување на технолошката спремност, иновативност, квалитет на научно истражувачките единици, вложувања за истражувања и развој и кон соработката индустрија - универзитети и вложувања во научен кадар со примена на флексибилни инструменти за тоа, посебно со јавно приватно партнерство кое сега како и да не постои а има огромен капацитет. Ова би било единствен начин текстилот да добие потребен кадар за рамноправно да се носи со земјите со кои директно се конкурира, а во кои има силна традиција на средни и високи инженерски стручни школи за текстил, како во Бугарија, Србија или Хрватска.

Кофинансирањето на грантовите во Фондот за иновативност и технолошки развој да биде поврзано со видот на индустријата. Обемот на потребни вложувања во текстилот е многу поголем од на пример вложувањата во развој на софтвер, но затоа шансите за успех во текстилот се неспоредливо повисоки. Затоа, треба да се обезбеди вклучување на текстилната индустрија како стратешки важна гранка со посебно дизајнирана програма на иновации во рамките на Фондот како и да се обезбеди барем еден акцелератор со фокус кон текстилот лоциран на пример во Штип.

Исто така, кај финансиските активни мерки за вработување на Агенцијата за вработување на Република Македонија корисно би било субвенциите за вработување на целните групи да не се ограничуваат и поголемите претпријатија од текстилот да имаат полесен пристап до средствата и со користење на јавни приватно партнерство да може да влезат во многу конкретни и фокусирани по општини и региони, мерки и проекти заедно со Агенцијата. Ова посебно е важно за обуките. За текстилните гранки, посебно интересни се обуките кои се реализираат на работно место, но таму да се почитуваат индустриските специфики. На пример, ограничувањето на 20 обучени и вработени лица е можеби сосема доволна бројка за индустријата за софтвер, но не и за текстилот.

### *Позиција и релевантни стратегии*

Главните карактеристики на текстилната индустрија во Република Македонија ја прават многу важна за вкупната индустриска активност и вработувањето. Околу 40.000 вработени или 25% од вкупно вработените во индустријата се практично константа за текстилната индустрија низ сите години од пост транзицијата до денес. Ова се факти кои бараат сите релевантни стратегии, политики и мерки да ги проверуваме со симулации и на нивното делување врз текстилната индустрија. Тоа може да се прави преку Националниот совет за конкурентност и со учество на Текстилниот кластер.

Мора да се каже дека нашата текстилна индустрија има низа практични предуслови за конкурентност кои и одат во прилог во современото брзо и променливо деловно окружување. Таа е сочинета од мали претпријатија со висока флексибилност и со можност за брз одговор на барањата на купувачите, таа делува во близина на европските пазари и во стабилно макро-економско опкружување во земја кандидат за членство на ЕУ и НАТО која ги спроведува ЕУ стандардите во делот на бизнисот како полноправна членка.

Но, од друга страна фактот дека, на пример, издвоената амортизација кај истата не расте, укажува на тоа дека таа користи релативно застарена опрема што предизвикува таа да има пониска продуктивност од просекот на преработувачката индустрија кај нас и секако пониска продуктивност во текстилот споредено со земјите со кои директно се конкурира и кои обилно користат Европски структурни фондови за да се модернизираат.

Како главни можности и шанси на текстилната индустрија во Македонија учесниците во гранката гледаат на членството во ЕУ, бидејќи со него би добиле пристап до структурните фондови на Унијата со кои би можеле да ја модернизираат својата техничко технолошка база, да го обноват базното производство и да настапат на новите пазари, посебно во Русија и да се вратат на пазарот на САД. Во услови кога тоа членство е замрзнато, мора да се најдат начини кои барем приближно би овозможиле нашата текстилна индустрија забрзано да се модернизира. На пример, да се воведат ослободување од ДДВ за увоз на нова опрема во групата 13 и за замена на стари машини со нови во групата 14.

Како закана за развојот на македонската текстилна индустрија, анкетираниите менаџери ја наведуваат и перцепцијата за Македонија како нестабилно место за водење бизнис. Исто така се спомнува и кризата во самата ЕУ и посебно во евро зоната. Во таа смисла текстилците предлагаат да се реактивира националниот портал за Македонски текстил и трговските промотори низ светот да се насочат активно да го користат истиот во нивното секојдневно работење.

Не можноста да се обезбедат стабилни долгорочни средства за финансирање на развојот субвенционирани од државата слично како во земјите на ЕУ со кои директно се конкурираме се наведува исто така како наш голем недостаток.

Бавната царинска постапка, бирократизирањето во институциите, паричните казни често и за многу лесни прекршоци исто така се наведени како опасности, но од аспект на државата, која би можела да делува во овој домен, тоа се слабости кои може да се отстрануваат постепено. Потоа следат високите трошоци на работењето и енергијата, но и недостаток на подмладок за клучни работни места, нарушениот имиџ на текстилните училишта и депопулација на некои традиционални текстилни региони поради што и објективно нема луѓе кои би се вработиле, имиџот во јавноста за текстилната индустрија како стара и бесперспективна и слично. Меѓу слабостите, најмногу споменувани се и недостатокот на менаџерски вештини, немањето на јасна визија и стратегијата што се сака со оваа индустрија и слично.

Во однос на обврските превземени со Стратегијата ЈИЕ 2020, текстилците укажуваат на потребата да се комплетираат активностите за формирање на целосна слободна

трговска област во регионот и комплетирање на единствената дијагонална зона на кумулација според Пан-Евро-Медитеранската конвенција и хармонизација на давачките според третманот повластена нација во регионот со заедничка царинска стапка кон ЕУ и воспоставување на стратегии за зголемување на делот од глобалните мрежи на снабдување кој би се извршувал со учеството на регионални компании и групации. Во оваа смисла поголема улога да се даде на кластерите и нивни регионални поврзувања и на формирање на предвидените заеднички регионални финансиски инструменти за развој на претпријатијата и иновациите, со кои ќе се олесни пристапот на претпријатијата до соодветните ЕУ фондови, до кои објективно сега тие и не може да пристапат поради ниското ниво на софистицираност на нивниот бизнис и слабиот менаџерски капацитет.

Во однос на Националната индустриска политика 2009–2020, за текстилната индустрија е важно акцент да се даде на меѓународната соработка и поттикнување странските директни инвестиции во текстилот и во пратечките дејности и сервиси и на развој на применети истражувачки центри и институти со соработка помеѓу јавниот и приватниот сектор, развој на институции за обезбедување на специјалистичко за текстилната индустрија знаење и способности како и на концептот на доживотно учење. Државата преку кластерите и по пат на јавно приватно партнерство да основа претпријатија за групирање на набавките на суровини, материјали, резервни делови и нова опрема, како и за заеднички настап на пазарот, заедничка промоција и заеднички обуки за создавање поефикасна работна сила.

Стратегијата за текстил која иницијално е предвидена да биде актуелна до 2020 година, да се оцени тековно и ако се покаже дека потребно е истата да се ревидира или да се замени со нова која би била блиску до новите реалности и новиот деловен хоризонт. Напуштањето на актуелните бизнис модели и влегување во горни квалитетни класи базирани врз сопствен бренд се убави идеи. Сепак, Македонската текстилна индустрија не може да направи милионски долгогодишни вложувања во развој на сопствен бренд, дистрибутивни канали или продажни единици на запад. Глобализацијата сама затвора поедини глобални синџири на снабдување со текстил и наметнува нови. Кога се укинаа квотите за увоз на текстил во САД од Кина, македонскиот текстил успеа да се снајде и брзо да се префрли на новата линија на снабдување кон Европа. Тоа се случи благодарјќи на флексибилноста на нашите погони, но и на геополитичките збиднувања во Северна Африка. И искуството на другите држави потврдува дека вложувања во маркетинг, сопствени трговска марки и канали за дистрибуција при ниско ниво на акумулација не може да се спроведат. Така во Стратегијата за развој на текстилната и на индустријата за облека во Хрватска дефинирале дека треба да се насочат кон постојано технолошко унапредување, специјализирање и конкурентност преку екомичност во производството постигната со замена на скапиот труд со машински секаде каде е тоа можно. Визија на нивната стратегија е индустријата за текстил и облека да се темели на динамично, иновативно и врз наука засновано, флексибилно и ориентирано кон купувачите, производно и деловно вмрежување. Цел е технолошки да се обнови целиот произведен процес и да се применат иновации базирани врз оригиналното знаење и големата традиција на државата во оваа индустрија, да се подигне образовната структура на вработените и претпријатијата да се организираат и да делуваат заедно како кластери. И во Република Бугарија многу мудро се трошат европските фондови. Бугарија не го загуби базното производство,

туку навреме го приватизира. Индустријата се отвори кон светскиот капитал, кој ја препозна атрактивноста на ЕУ земја со долга традиција во текстилот која навреме вложи критична маса на капитал во модернизација на капацитетите. Како резултат на тоа, Република Бугарија сега има многу конкурентен текстилен сектор кој и покрај високите стандарди на ЕУ, токму благодареејќи на автоматизацијата произведува по многу конкурентни цени.

### *Препораки за нова стратегија*

Новата стратегија на Република Македонија во делот за текстилот ќе мора да тргне од овие реалности, впрочем веќе применети во стратегиите на Бугарија, а како што се гледа од најновите состојби и во Хрватска, Полска, Романија или Унгарија. Таквата стратегија треба да базира врз визија за индустрија која ќе се потпре на врвна технологија и високо обучена работна сила, врз модерен и агилен истражувачки сектор и технолошки, маркетинг и менаџерски и ИКТ иновации.

Таквата нова визија е за текстилна индустрија која подеднакво внимание ќе посветува на ткаенините за облека и на ткаенини за индустриски и медицински цели. Цел е што поголем дел од синџирот на снабдување да се исполни од наши претпријатија, бидејќи единствено така ќе успееме да зафатиме поголем дел од вкупната вредност во рамките на дадениот синџир на снабдување. Но, за тоа да се обезбеди ќе треба да се обезбедат и соодветни средства и инструменти за финансирање како и низа мерки за поттикнување на модернизацијата, вклучувајќи мезанин финансирање, јавно приватно партнерство, намалени каматни стапки согласно сепак понискиот ризик од вложувања во текстил во споредба со високо ризичните индустрии како софтверот или електрониката. Високо ризичните индустрии уживаат многу поголем публицитет кога ќе забележат пазарен успех со некој потфат, но во основа имаат многу мал коефициент на успешност.

Текстилот како класична индустрија, ни оддалеку не ветува толку големи профити како новите индустрии, но затоа нуди многу поголем коефициент на успешност на проектите. Ако средствата на Фондот за иновации целосно одат во високо ризичните гранки ништо од посакуваната нивна обновливост (револвинг). Ако дел од тие средства одат на релативно посигурни гранки каде ќе ја зголемат продуктивноста врз веќе постојни проекти и со потврдена побарувачка и обновливоста на овој и идните развојни фондови ќе има реални шанси. Државата тука може многу да помогне, во партнерство со комората и со кластерот треба да се создадат специфични критериуми за пристап до развојните фондови и до кредитите кои ќе важат само за текстилот, кој е успешен во својата мисија, но не успева да избори и соодветен третман кај креаторите и оние кои ја спроведуваат индустриската политика.

## Дел 4

### Текст на документот - Предлог политики

Текстилната индустрија во Република Македонија е многу важна за вкупната индустриска активност и вработувањето. Околу 40.000 вработени во индустријата се практично константа за текстилната индустрија низ сите години од пост транзицијата до денес. Ова бара сите релевантни стратегии, политики и мерки да ги проверуваме преку Националниот совет за конкурентност и со учество на Текстилниот кластер и од аспект на нивното делување врз текстилната индустрија.

Република Македонија нема многу дејности во кои може да биде препознаена како глобално доволно конкурентна. Мора да се нагласи дека нашата текстилна индустрија има низа практични предуслови за конкурентност кои и одат во прилог во современото брзо и променливо деловно окружување. Таа е сочинета од мали претпријатија со висока флексибилност и со можност за брз одговор на барањата на купувачите, таа делува во близина на европските пазари и во стабилно макро-економско опкружување на земја кандидат за членство на ЕУ и НАТО, која ги спроведува ЕУ стандардите во делот на бизнисот како полноправна членка.

Како главни можности и шанси на текстилната индустрија во Македонија учесниците во гранката гледаат на членството во ЕУ, бидејќи со него би добиле пристап до структурните фондови на Унијата со кои би можеле да ја модернизираат својата техничко технолошка база, да го обноват базното производство и да настапат на новите пазари. Во услови кога тоа членство е замрзнато, мора да се најдат други начини кои барем приближно би овозможиле нашата текстилна индустрија забрзано да се модернизира. Бавната царинска постапка, бирократизирање во институциите, паричните казни, често и за многу лесни прекршоци се слабости кои може да се отстрануваат постепено. Недостатокот на подмладок за клучни работни места, нарушениот имиџ на текстилните училишта и за текстилната индустрија како стара и бесперспективна, како и недостатокот на менаџерски вештини се исто така слабости на кои може да се делува.

Во однос на обврските превземени со Стратегијата ЈИЕ 2020, текстилците укажуваат на потребата да се комплетираат активностите за формирање на целосна слободна трговска област во регионот и комплетирање на единствената дијагонална зона на кумулација според Пан-Евро-Медитеранската конвенција и хармонизација на давачките според третманот повластена нација во регионот со заедничка царинска стапка кон ЕУ и воспоставување на стратегии за зголемување на делот од глобалните мрежи на снабдување кој би се извршувал со учеството на регионални компании и групации. Во оваа смисла поголема улога да се даде на кластерите и нивни регионални поврзувања и на формирање на предвидените заеднички регионални финансиски инструменти за развој на претпријатијата и иновациите, со кои ќе се олесни пристапот на претпријатијата до соодветните ЕУ фондови, до кои објективно сега тие и не може

да пристапат поради ниското ниво на софистицираност на нивниот бизнис и слабиот менаџерски капацитет.

Во однос на Националната индустриска политика 2009–2020, за текстилната индустрија е важно акцент да се даде на меѓународната соработка и поттикнување странските директни инвестиции во текстилот и во пратечките дејности и сервиси и на развој на применети истражувачки центри и институти со соработка помеѓу јавниот и приватниот сектор, развој на институции за обезбедување на специјалистичко за текстилната индустрија знаење и способности како и на концептот на доживотно учење.

Стратегијата за текстил да се оцени тековно и ако се покаже дека е потребно истата да се ревидира или замени со нова која би била блиску до новите реалности и новиот деловен хоризонт. Треба да се угледаме на другите и подобрите од нас. Во Хрватска дефинирале дека треба да се насочат кон постојано технолошко унапредување, специјализирање и конкурентност преку екомичност во производството постигната со замена на скапиот труд со машински секаде каде е тоа можно. Визија е индустријата за текстил и облека да се темели на динамично, иновативно и врз наука засновано, флексибилно и ориентирано кон купувачите, производно и деловно вмрежување. И во Република Бугарија мудро се трошат европските фондови. Бугарија не го загуби базното производство, туку навреме го приватизира. Индустријата се отвори кон светскиот капитал, кој ја препозна атрактивноста на ЕУ земја со долга традиција во текстилот која навреме вложи критична маса на капитал во модернизација на капацитетите. Нам ни треба стратегија која на текстилот нема да гледа како на место за вработување контингентот на неатрактивна работна сила туку како на индустрија која ќе се потпре на врвна технологија и високо обучена работна сила, модерен и агилен истражувачки сектор и технолошки, маркетинг и менаџерски иновации. Во новата стратегија за текстилна индустрија внимание ќе треба да се посвети и на ткаенините за индустриски и медицински цели. Во делот на модниот текстил, цел треба да биде поголем дел од синцирот на снабдување да се исполни од страна на наши претпријатија, бидејќи единствено така ќе се зафати поголем дел од вкупната вредност во рамките на синцирите на вредноста и снабдување. Но, за тоа да се обезбеди ќе треба да се обезбедат и соодветни средства и инструменти за финансирање како и низа мерки за поттикнување на модернизацијата, вклучувајќи мезанин финансирање, јавно приватно партнерство, намалени каматни стапки согласно понискиот ризик од вложувања во текстилот. Дел од средствата на Фондот за иновации да биде наменски ориентиран за да се зголеми продуктивноста на веќе постојни капацитети во текстилот. Државата да помогне да се постават специфични критериуми за пристап до развојните фондови и до кредитите кои ќе важат само за текстилот, кој е успешен во својата мисија, но не успева да избори и соодветен третман кај креаторите и оние кои ја спроведуваат индустриската политика.



