



Проектот е финансиран од
Европска Унија

FINANCE THINK
OUT OF THE BOX



HR EXCELLENCE IN RESEARCH

Има ли потенцијал домашните мали и средни претпријатија да се поврзат со мултинационалните компании во Северна Македонија?

Бриф за политиките бр. 37

Овој бриф за политиките препорачува програмата за обука и менторска поддршка на домашните мали и средни претпријатија да се преземе како модел за нивно вклучување во синџирот на снабдување на мултинационалните компании кои работат во Северна Македонија. Агенцијата за странски инвестиции и промоција на извозот може да ја преземе програмата и да ја надогради во форма на национална програма за помош на ваквото поврзување.

Во изминатите десет години, приливот на СДИ во Северна Македонија во просек изнесуваше 3.4% од БДП, обезбедувајќи директни придобивки за економијата кон диверзификација на производството и извозот, покривање на увозот и создавање работни места. Но, индиректните придобивки, како што се градење врски помеѓу мултинационалните компании и домашните мали и средни претпријатија; трансфер на технологија и вештини; подобрувања во продуктивноста и конкурентноста останаа ограничени. Помалку од 10% од обврските на мултинационалните компании во 2015 година беа остварени кон домашни претпријатија. Анализите идентификуваа дека недоволната подготвеност на домашните претпријатија со меки вештини за остварување соработка и големиот технолошки јаз со мултинационалните компании се примарната причина за слабата вклученост на првите во синџирите на снабдување на вторите.

Вовед

Во претходниве две години, Finance Think – Институтот за економски истражувања и политики, во партнерство со Центарот за управување со промени, спроведуваше проект поддржан од Европската Унија чија цел беше да се воспостават и / или да се подобрат врските помеѓу домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании кои работат во Северна Македонија, со крајна цел да се зголеми конкурентноста на домашниот бизнис сектор. Проектот опфати директна интервенција во ваквото поврзување, и тоа: испорачување обука за меки вештини, обука за технолошки стандарди и менторска програма за вклучените претпријатија. Првиот контингент обуки опфати серија меки вештини како презентациски, комуникациски вештини, пристапување на странски партнери, само-претставување,

ефективни средби и сл. Вториот контингент опфати вовед и анализа на лепезата технолошки и професионални стандарди кои домашните фирми треба или е пожелно да ги поседуваат, со цел да ги подобрат своите внатрешни процеси, што пак е често неопходен или посакуван предуслов за соработка со странските фирми кои оперираат во Северна Македонија. Менторската програма се одвиваше во две форми: спарување на домашно претпријатие со странска фабрика и поттикнување идентификација на потенцијалот за соработка, со крајна цел потпишување договор со кој домашното претпријатие станува снабдувач (односно се вклучува во синџирот на снабдување) на странската фабрика; и консултативна поддршка за воведување или унапредување на технолошката и професионалната стандардизација.

Цел

Целта на анализата е да ја оцени - на ригорозен квантитативен начин - програмата за обука и менторство на домашни мали и средни претпријатија кои имаат намера да вклучат во ланецот на вредности на мултинационалните компании кои работат во Северна Македонија.

Методологија

Анализата се заснова на примена на методот на оценка на влијание „разлика од разликите“ (POD). POD обично се користи за да се процени ефектот од специфична интервенција или третман со споредување на промените во резултатите со текот на времето помеѓу популацијата што е предмет на интервенција (третирана група) и популација која не е (контролна група). Ова е точно она што го сторивме во оваа анализа: измеривме некои исходи (меки вештини и техничка подготвеност) пред учесниците

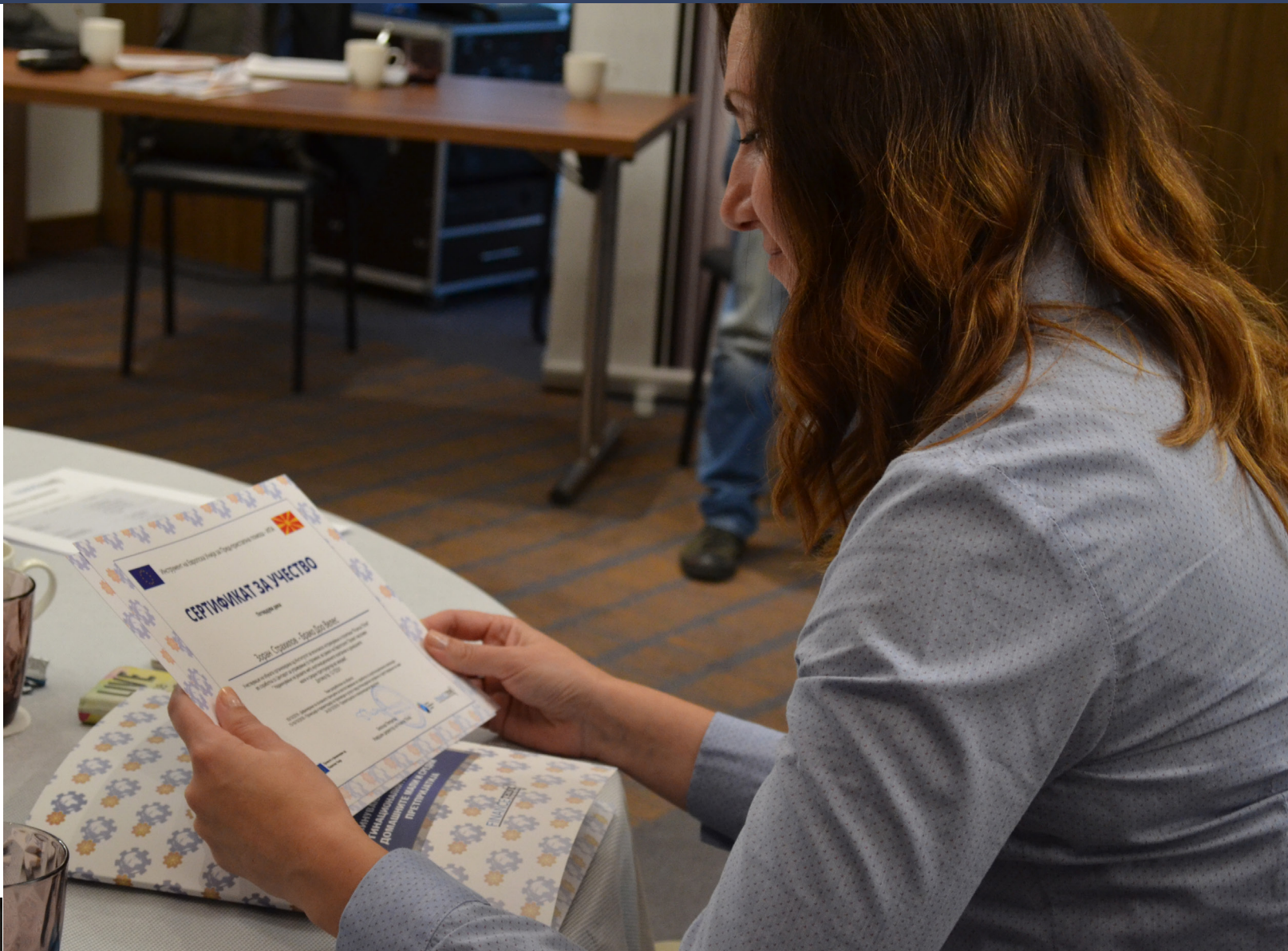
да започнат ја програмата составена од обука и менторска поддршка, а потоа ги измеривме истите исходи по завршување на програмата. Потоа, разликата во исходите пред интервенцијата наспроти по неа кај третираната група, ја споредивме со истата разлика во исходите кај контролната група. На овој начин, ја избегнуваме потребата да имаме потполна рандомизација на примерокот (што во околности како овој проект е тешко изводлива). Со земање на разлика од разликите, елиминираме некои други влијание врз исходите, освен нашиот проект (на пример, дека паралелно некоја владина мерка влијаела и врз третираната и врз контролната група).

Податоци и мерени исходи

За програмата од обуки и менторска поддршка аплицираа 83 домашни претпријатија на отворен повик. Со фактот дека беше овозможено сами да се пријават на програмата,

се обезбеди воедначување на учесниците според т.н. невидливи карактеристики, примарно мотивација за поврзување со странските фабрики. Сите 83 претпријатија одговорија на основниот прашалник, во февруари/март 2018. Во прашалникот во кој дефиниравме шест исходи сврзани со меките вештини за соработка и четири исходи сврзани со технолошката подготвеност. Тие беа мерени на скала од 1 до 5, при што 1 претставува најслаб исход, а 5 најдобар исход. Табела 1 ги претставува исходите за меките вештини пред почетокот на интервенцијата кај сите анкетирани претпријатија, и тоа: потенцијал и знаење за соработка; вештини за идентификување потенцијален соработник; комфорност со само-презентација; презентациски вештини; комуникациски вештини; комфорност за остварување средби.





Табела 1 – Меки вештини за соработка со МНК (% од сите анкејирани)

	Како би ги оцениле вашите потенцијали и знаења да воспоставите соработка со странските компании?	Колку лесно може да идентификувате потенцијален соработник од странските компании?	Доколку се појави можност, колку комотно се чувствувате да ја презентирате вашето претпријатије и производи пред странска компанија?	Како би ги оцениле сопствените вештини за презентација на вашите производи и претпријатије?	Колку често комунициравте со соработници од странски компании во претходна година, сметано од денес?	Колку комфортно се чувствувате секогаш кога ви е дадена можност да водите состанок со повеќе учесници од повеќе компании?
1	1.4%	2.8%	0.0%	0.0%	7.0%	0.0%
2	2.3%	6.5%	5.4%	4.3%	38.7%	4.6%
3	44.8%	48.7%	16.1%	40.0%	25.5%	48.5%
4	36.7%	32.7%	46.7%	30.6%	2.6%	32.3%
5	14.9%	9.3%	31.8%	25.1%	26.3%	14.6%

Извор: Сојсидвена основна анкејша.

Табела 1 покажува дека кај потенцијалот и знаењето за соработка; вештините за идентификување потенцијален соработник; презентациските вештини; и комфорноста за средби, повеќето претпријатија се позиционираат во средината на скалата 1-5, што значи ниту силна ниту слаба вештина. Сепак, доминантноста на одговорите (5), што значи „многу силна“ е поизразена од распространетоста на одговорите (1), што значи „многу слаба“.

Бриф за политиките бр. 37

Табела 2 ги претставува исходите за технолошката подготвеност пред почетокот на интервенцијата кај сите анкетирани претпријатија, и тоа: потреба; подготвеност на компанијата; подготвеност на вработените и подготвеност на менаџментот, за спроведување на технички стандарди.

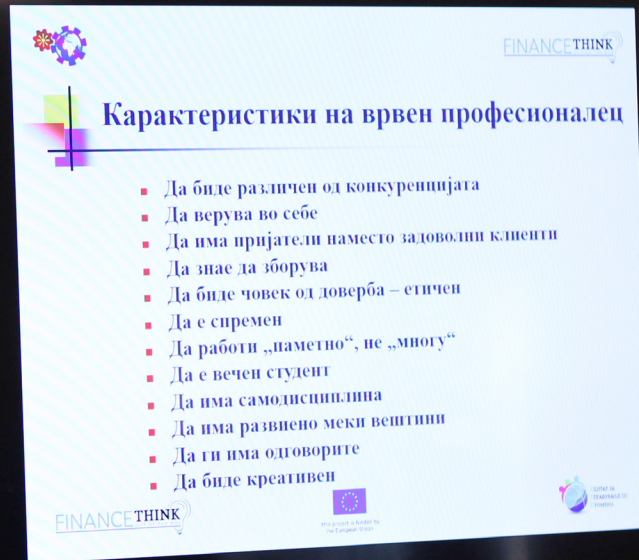
Табела 2 – Подготвеност за имплементација на технички стандард (% од сите анкетирани)

	Како ја оценувате потребата за имплементирање технички стандарди во вашето претпријатие?	Генерално земено, како ја оценувате подготвеноста на вашето претпријатие да имплементира технички стандарди?	Како ја оценувате подготвеноста на вработените во вашето претпријатие за имплементирање технички стандарди?	Како ја оценувате подготвеноста на менаџментот за инвестирање во имплементација на технички стандарди?
1	3.2%	3.2%	3.2%	3.2%
2	15.9%	4.4%	7.6%	7.9%
3	20.3%	42.9%	33.3%	31.7%
4	43.7%	34.7%	47.4%	42.3%
5	16.9%	14.8%	8.5%	14.8%

Извор: Социјална основна анкета.

Табелата 2 документира засилена потреба за спроведување на технички стандарди, бидејќи 60,6% од претпријатијата пријавиле голема или многу голема потреба. На сличен начин, подготвеноста на вработените и менаџментот се смета за висока или многу висока во 55,9% и 57,2% од случаите, соодветно. Додека, целокупната подготвеност на претпријатието (главно, како одраз на сегашното ниво на технолошки развој) се оценува поконзервативно: 42,9% од претпријатијата изразиле „неутрален“ став за технолошката подготвеност.





35% од иницијалниот контингент пријавени претпријатија учествуваа на обуката за меки вештини. И покрај тоа што поканети да учествуваа беа сите, дел од нив не се појавија на обуката или ја одбија поканата, со најчеста образложена причина дека не може да учествуваат поради други ангажмани во деновите на одржување. Ова е важно затоа што причината за неучество треба да е неповрзана со исходите кои ги мериме. 26.7% од претпријатијата учествуваа на обуката за технолошка подготвеност. Само 6.5% од нив учествуваа на двете обуки (така што, кумулативниот ефект од двете групи обуки не го мериме, поради малиот број претпријатија кои учествуваа на двете групи обуки). 20.7% од претпријатијата добија менторство, или во форма на директно спарување со МНК или преку консултантско менторство за воведување релевантни технички стандарди. 37.5% од претпријатијата кои се стекнаа со обука за меки вештини продолжија да добиваат менторска поддршка, додека половина од оние што се обучија за технички

стандарди продолжија кон менторска поддршка. Од оние кои присуствуваа на двете обуки, 78% добија менторска поддршка (и покрај тоа што бројот на вакви случаи беше многу мал). Сите претпријатија кои се пријавија на отворениот повик, а кои не учествуваа во обуките и/или во менторската програма послужија како контролна група. Споредливоста на контролната група со третираните групи ја тестиравме со стандардните т-тест и Хотелинг тест. Резултатите покажаа дека помеѓу третираните и контролната група не постојат разлики во однос на неколку видливи карактеристики кои ни беа на располагање (број на вработени, старост на претпријатието, дали е извозник, % на извоз во вкупен промет), што овозможи основа за нивно понатамошно споредување во поглед на третираните исходи. Истиот контингент прашања во форма на анкета по интервенцијата беа спроведени на сите 83 претпријатија по завршувањето на програмата, односно во септември/октомври 2019.



Резултати

Резултатите од интервенцијата во делот на меките вештини се претставени во следната слика:

Слика 1 – Резултати од интервенцијата со меките вештини

	Потенцијал и знаење за соработка	Вештини за идентификување потенцијален соработник	Комфорност со само-претставување	Презентациони вештини	Комуникациски вештини	Комфорност со средби
Третман со обука за меките вештини	Нема ефект	Нема ефект	Позитивен ефект 0.562	Позитивен ефект 0.612	Нема ефект	Позитивен ефект 0.580
Третман со менторска поддршка	Нема ефект	Позитивен ефект 0.556	Нема ефект	Позитивен ефект 0.829	Нема ефект	Нема ефект

Извор: Соиспиевна иресмешка.

Забелешка: Големината на позитивните ефекти може, во слободна смисла, да се толкува како подобрување на скала од 1 до 5, како што се мерени исходите.

Резултатите укажуваат дека компонентата со меките вештини произвела позитивен и значајно голем ефект врз комфорноста со само-презентирање, вештините за презентација и комфорноста со средби со деловните партнери. Потоа, исто така, клучна е и поддршката за менторство, бидејќи таа го засилила ефектот од обуката во случајот на презентациони вештини (со поголема магнитуда од коефициентот на компонентата за обука), додека дала значаен позитивен резултат кај вештината да се идентификува потенцијален соработник.





Резултатите од интервенцијата во делот на технолошката подготовка се претставени во следната слика:

Слика 2 – Резултати од интервенцијата кај технолошката подготовка

	Потреба за технолошко унапредување	Подготвеност на претпријатието за технолошка надградба	Подготвеност на вработените за технолошка надградба	Подготвеност на менаџментот за инвестирање во технолошка надградба
Третман со обука за технолошка подготовка	Нема ефект	Нема ефект	Нема ефект	Нема ефект
Третман со менторска поддршка	Позитивен ефект 0.813	Нема ефект	Нема ефект	Позитивен ефект 0.652

Извор: Сојсџивена пресмејќа.

Забелешка: Големината на позитивните ефекти може, во слободна смисла, да се толкува како подобрување на скала од 1 до 5, како што се мерени исходите.

Резултатите укажуваат дека обуката била незначајна за технолошката подготвеност на претпријатијата. Ваквиот наод може добро да се поврзе со заклучокот дека голем дел, две третини, од обучените претпријатија веќе имаат спроведено технички стандард. Сепак, менторската поддршка направила значајна разлика, бидејќи во два од четирите исходи таа произвела позитивни резултати со прилично голема магнитуда. Имено, поддршката за менторство значајно ја засилила потребата на претпријатијата за технолошка надградба, како и подготвеноста на менаџментот за инвестирање во технолошка надградба.

Иако резултатите во случајот на технолошката подготвеност потенцијално не изгледаат целосно задоволително, треба да се земе предвид фактот дека станува збор за краткорочни исходи, додека технолошката свест, проценката на потребите и нејзиното соочување со потенцијалот и подготвеноста за надградба е процес што може да се случи само на среден до долг рок. Затоа, раните знаци идентификувани со оваа проценка на влијанието треба да се сметаат за особено задоволителни.

Заклучок и препораки

Резултатите покажаа дека компонентата за обука со меки вештини дава позитивен и значајно голем ефект врз комфорноста при само-претставување, презентациските вештини и комфорноста за средби со деловните партнери. Потоа, менторската поддршка го зајакнува ефектот на обука во случај на презентациски вештини, и е самостојно значајна за вештината за идентификација на потенцијален соработник. Обуката е незначајна за унапредување на технолошката подготвеност на претпријатијата, но менторската програма ја зајакнува потребата на претпријатијата за технолошка надградба, како и подготвеноста на менаџментот за инвестирање во технолошка надградба. Свкупно, проектот произведе позитивни и значајни резултати и за меките вештини и за технолошката подготвеност на вклучените претпријатија. Компонентата за обука е особено моќна за подобрување на

меките вештини за побрзо воспоставување соработка меѓу домашните претпријатија и мултинационалните компании, додека менторската поддршка е важна и за меките вештини и за технолошката надградба.

Резултатите даваат простор програмата да се препорача како модел за поттикнување на поврзувањето на домашните претпријатија со мултинационалните компании. Потенцијално, овој проект треба да се преземе како модел во рамки на други иницијативи и / или, уште подобро, во рамки на владините институции релевантни за привлекување СДИ и нивните оддели за последователна грижа. Поточно, резултатите препорачуваат дека владата треба да се вклучи во подигање на меките вештини и технолошката подготвеност на домашните претпријатија со цел да помогне во ефектуирање на нивниот обид да се вклучат во синџирите на снабдување на мултинационалните компании кои работат во Северна Македонија.

FINANCE THINK
OUT OF THE BOX



HR EXCELLENCE IN RESEARCH

Finance Think е Институт за економски истражувања и политики.

Нашата Визија

Да поттикнеме економско размислување за подобра благосостојба утре.

Нашата Мисија

Да го подобриме влијанието на економските и социјалните трендови и политики врз граѓаните во Северна Македонија и регионот на Западниот Балкан, преку економски истражувања, застапување базирано на докази и водено од податоци, и поттикнување критичка дебата за економските процеси.

Истражувањето на Finance Think им помага на носителите на политиките, застапниците на политиките, креаторите на мислење, економските новинари и јавноста да ги разберат прашањата кои влијаат врз обичните граѓани.

Ул. Фредерик Шопен 1/2
1000 Скопје,

Северна Македонија
www.financethink.mk
info@financethink.mk



ЦЕНТАР ЗА
УПРАВУВАЊЕ СО
ПРОМЕНИ



Проектот е финансиран од
Европска Унија

Овој бриф за политики е продуциран со помош на Европската Унија. Содржината на овој бриф е одговорност на "Finance Think" и не може да се смета дека ја одразува позицијата на Европската унија.

