



THE WORLD BANK

Development Economics • Global Indicators

ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

Северна Македонија 2023

Профил на земја



ENTERPRISE SURVEYS

Содржина

| | |
|---------------------------------------|----|
| Вовед | 3 |
| Карактеристики на фирмите..... | 4 |
| Работна сила | 5 |
| Перформанса на фирмата..... | 5 |
| Инфраструктура | 6 |
| Меѓународната трговија | 7 |
| Пристап до финансии | 7 |
| Менаџмент практики | 8 |
| Неформалност..... | 8 |
| Прописи, дозволи и даноци | 9 |
| Корупција | 10 |
| Пречки во деловното опкружување | 10 |
| Додаток..... | 12 |

ТПрофилите на земјите направени од Единицата за анализа на претпријатија на Светска банка даваат преглед на клучните индикатори за деловното опкружување во секоја економија, споредувајќи ги со нивниот соодветен географски регион и група земји со слични нивоа на приходи. Истите теми се опфатени за сите земји со мали варијации на индикаторите. Сите показатели се засноваат на одговорите на фирмите. За да дознаете повеќе за Единицата за анализа на претпријатија и да добиете профили на земји за други земји, посетете ја www.enterprisesurveys.org

© 2024 Меѓународна банка за обнова и развој / Светска банка
1818 Н улица NW
Вашингтон 20433
Телефон: 202-473-1000
Интернет: www.worldbank.org"

Овој проект е производ на персоналот на Светска банка со надворешни придонеси. Наодите, толкувањата и заклучоците изразени во оваа работа не мора да ги одразуваат ставовите на Светската банка, нејзиниот одбор на извршни директори или владите што тие ги претставуваат. Светска банка не гарантира за точноста на податоците вклучени во оваа работа. Границите, боите, деноминациите и другите информации прикажани на која било карта во ова дело не имплицираат каква било проценка од страна на Светската банка во врска со правниот статус на која било територија или одобрувањето или прифаќањето на таквите граници“.

Права и дозволи

Материјалот во оваа работа подлежи на авторски права. Бидејќи Светска банка го поттикнува ширењето на своето знаење, ова дело може да се репродуцира, во целост или делумно, за некомерцијални цели сè додека е дадена целосна атрибуција на овој проект. Сите прашања за правата и лиценците, вклучувајќи ги и супсидијарните права, треба да се упатат до публикациите на Светската банка, Светска банка, 1818 Н Улица NW, Вашингтон, ДЦ 20433, САД; факс: 202-522-2625; е-пошта: pubrights@worldbank.org.

Ве молиме наведете ги податоците од Анкетата на претпријатијата како што следува: Анкети на претпријатија www.enterprisesurveys.org Светска банка.

Тимот на Enterprise Surveys може да се контактира на:
Светската банка,
2121 Пенсилванија авенија,
NW Вашингтон, 20433 САД тел.
(202) 479-3800

Преглед на економијата Северна Македонија 2023

Регион: Европа и Централна Азија
Група на приходи: Ниски средни приходи

Вовед

Истражувањата на претпријатијата (ES) се фокусираат на многу аспекти од деловното опкружување. Овие фактори можат да бидат приспособливи или ограничувачки за фирмите и играат важна улога во тоа дали приватниот сектор на една економија ќе напредува или не. Приспособливо деловно опкружување е она што ги поттикнува фирмите да работат ефикасно. Ваквите услови ги зајакнуваат стимулациите за фирмите да иновираат и да ја зголемат продуктивноста - клучни фактори за одржлив развој. Попродуктивниот приватен сектор, пак, ја проширува вработеноста и придонесува даноците кои што се неопходни за јавни инвестиции во здравството, образованието и другите услуги. Прашањата содржани во ЕС имаат за цел да ги опфатат повеќето од темите споменати погоре. Темите вклучуваат инфраструктура, трговија, финансии, регулативи, даноци и бизнис лиценцирање, корупција, практики на управување и неформалност, пристап до финансии, иновации, работна сила и перцепции за пречките за водење бизнис.

ЕС го спроведува Светската банка и нејзините партнери низ сите географски региони и опфаќаат мали, средни и големи фирми. Големината на фирмата се одредува според бројот на вработени: 5 до 19 (мали), 20 до 99 (средни) и 100 или повеќе (големи). Фирмите со помалку од пет вработени не се подобни за истражувањето. Фирмите кои се 100% во државна сопственост исто така не се подобни.

Анкетите се спроведуваат на репрезентативен примерок на фирми во не-земјоделска, формална, приватна економија.¹ Покриеноста на секторите постојано се дефинира во сите економии и го вклучува целиот производствен пазар како и повеќето сектори на услуги: трговија на мало и големо, поправка на

возила, хотели и ресторани, складирање, комуникации, градежништво и сл. Јавните комунални услуги, владини услуги, здравствени услуги и сектори за финансиски услуги не се вклучени во примерокот (слика 1). Интервјутото за ES се одвива со врвни менаџери и сопственици

ЕС се повторуваат на секои три години за одредена економија. Со следење на промените во деловното опкружување, креаторите на политики и истражувачите можат да ги разгледаат ефектите од реформите на политиките и регулативата врз перформансите на фирмата. Повторените истражувања помагаат во проучувањето на еволуцијата на деловното опкружување и како тоа влијае на динамиката на приватниот сектор.

Овој документ ги сумира резултатите од Истражувањето на претпријатијата за Северна Македонија. Сопствениците на бизниси и врвните менаџери во 360 фирми беа интервјуирани помеѓу април 2023 година и февруари 2024 година. Слика 2 дава опис на расчленувањето на примерокот во трите категории на дизајн на истражувањето: бизнис сектор, големина на фирма и локација.

Слика 1: Сектори на економијата опфатени со Истражувањето на претпријатијата

| Исклучено | Вклучено |
|--|--|
| Сектор Земјоделство Риболов Рударство Јавни комунални претпријатија Финансиско посредување Јавна администрација Образование, здравство и социјална работа | Сектор Производство (сите подсектори) Градежништво Продажба и поправка на моторни возила Трговија на големо Малопродажба Хотели и ресторани Складирање, транспорт и комуникации ИТ |
| ДОПОЛНИТЕЛЕН КРИТЕРИУМ • <<5 вработени • Неформални фирми • 100% државни фирми | ДОПОЛНИТЕЛЕН КРИТЕРИУМ • 5+ вработени • Формални (регистрали) фирми • Минимална 1% приватна сопственост |

ENTERPRISE SURVEYS

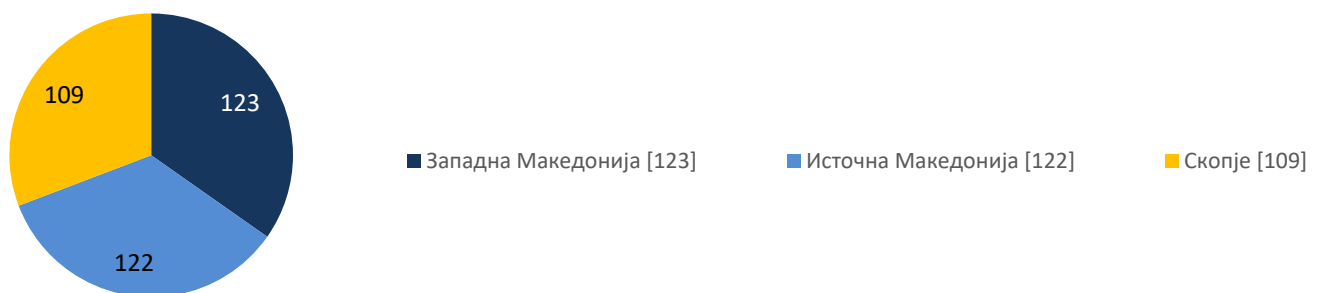
Слика 2: Карактеристики на анкетираниите фирми
Сектор



Големина



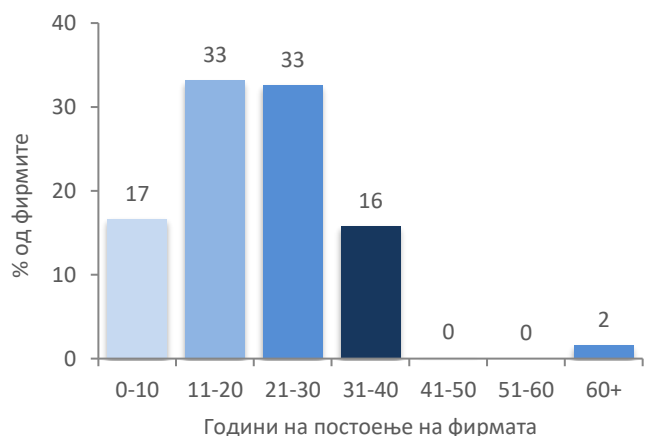
Локација



Карактеристики на фирмите

Покрај собирање на информации за деловното опкружување и перформансите на фирмите, ЕС исто така собира информации за карактеристиките на приватните фирми. На слика 3 е прикажана распределбата на фирмите во приватниот сектор според нивната возраст, мерена според бројот години во кои претпријатието работело. Ефектот на деловното опкружување врз фирмите може да зависи од искуството и долговечноста на фирмите. Исто така, постарите фирми и младите фирми може да се разликуваат во нивната способност за успешна навигација во деловното опкружување.

Слика 3: Старосна дистрибуција на фирми

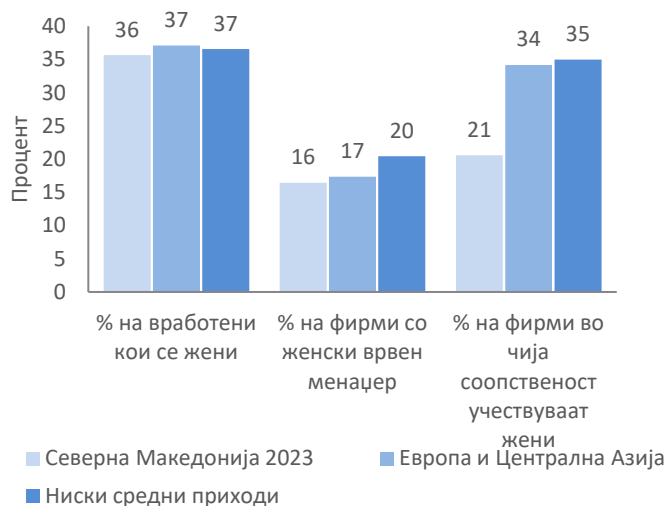


Слика 4 го прикажува процентот на учество на жените во вработувањето, во највисокото раководство и во

ENTERPRISE SURVEYS

сопственоста на фирмата, во споредба со еквивалентните проценти за регионот и за економиите со слични нивоа на приходи. Вклучувањето на жените во економската активност е неопходно за промовирање на заедничкиот просперитет, една од двојните развојни цели на Светска банка.

Слика 4: Учество на жени во вработување, врвно управување и сопственост



Работна сила

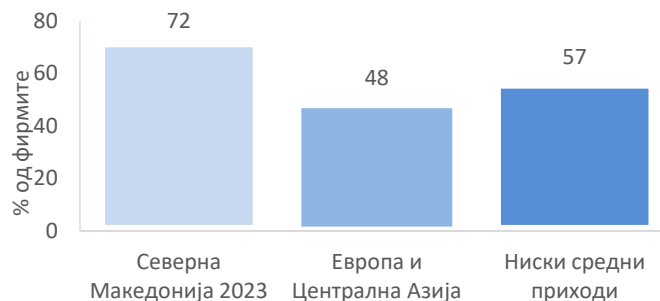
ЕС собира информации за работната сила, како што се бројот на постојано вработени со полно работно време, бројот на привремено вработени, вработени по пол, дали се нуди формална обука и искуството на врвниот менаџер во секторот на фирмата. Покрај тоа, за производствените фирми, ЕС собира и поделба на работната сила помеѓу вработени во производство и вработени кои не се во производство, и помеѓу квалификувани и неквалификувани вработени во производство. На сликите 5 и 6 е прикажана инвестицијата на фирмите во вештините и можностите на нивната работна сила.

Слика 5: Процент на фирми кои нудат формална обука



Инциденцата на обуките се мери со процентот на фирми кои нудат формална обука, а интензитетот на обуките се мери со учеството на вработените од производствениот сектор кои добиваат обука.

Слика 6: Во рамките на фирмите кои нудат обука, дел од обучени работници *



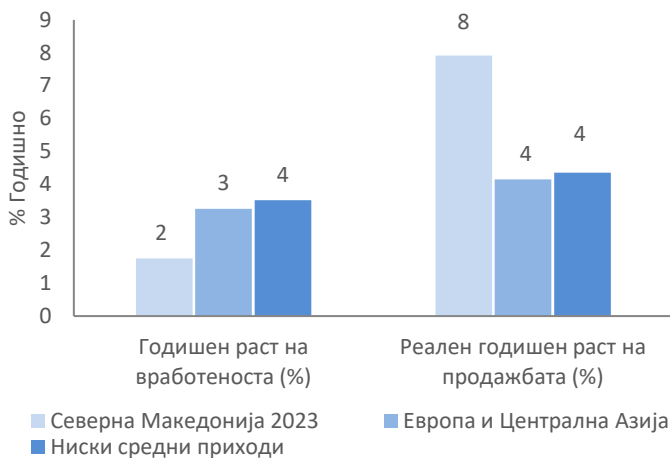
* само за производствени фирми

Перформанса на фирмата

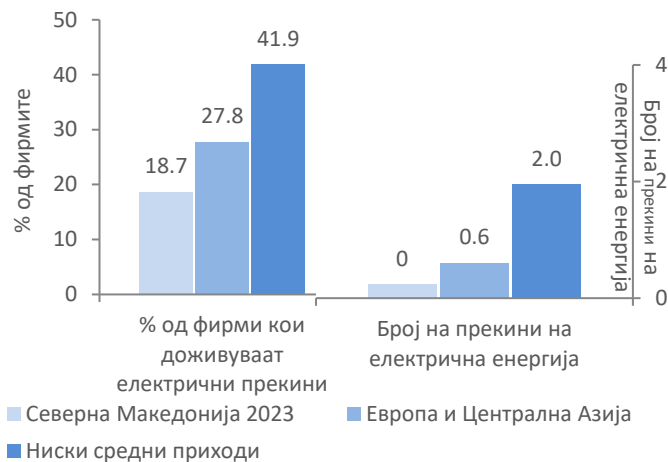
Ако деловното опкружување на економијата е поддржувачко и конкурентно, ресурсите честопати се канализираат за најпродуктивните намени и фирмите инвестираат за понатамошно зголемување на нивната продуктивност. Користејќи ги одговорите на прашањата за годишната продажба и вкупниот број не постојано вработени со полно работно време, како во последната фискална година, така и последните три години, мерките за раст може да се пресметаат за секоја фирма. На слика 7 е прикажана годишната стапка на раст на вработеноста и реалната продажба. Гледајќи ги мерките за деловно опкружување во врска со достапните мерки за изведба, креаторите на политиките можат да утврдат кои аспекти на деловното опкружување може да го загрози или овозможат растот на приватниот сектор.

ENTERPRISE SURVEYS

Слика 7: Годишен раст на вработеноста и продажбата



Слика 8: Сигурност при снабдувањето со електрична енергија и поврзани загуби



Инфраструктура

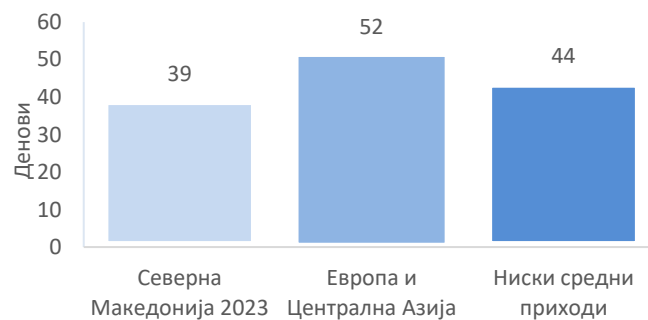
Добро развиената инфраструктура, вклучувајќи патишта, електрична енергија, вода и телекомуникации, е клучна за конкурентноста и растот на економијата. Квалитетната инфраструктура ефикасно ги поврзува фирмите со пазарите импути, производи и технологии. Ги намалува трошоците за производство и ја подобрува конкурентноста на фирмите на домашниот и меѓународниот пазар.

ЕС го долови двојниот предизвик за обезбедување на силна инфраструктура за електрична енергија, водоснабдување и телекомуникации, покрај информациите за развојот на институциите кои ефикасно ги обезбедуваат и одржуваат овие јавни услуги.

Ефикасноста на работењето на приватниот сектор бара сигурно снабдување со електрична енергија. На Слика 8 е прикажан степенот до кој фирмите се соочуваат со неуспеси во снабдувањето со електрична енергија, мерено со процентот на фирми кои имаат електрични прекини и според бројот на прекини во електрична енергија. Несоодветното снабдување со електрична енергија може да ги зголеми трошоците, да го наруши производството и да ја намали профитабилноста.

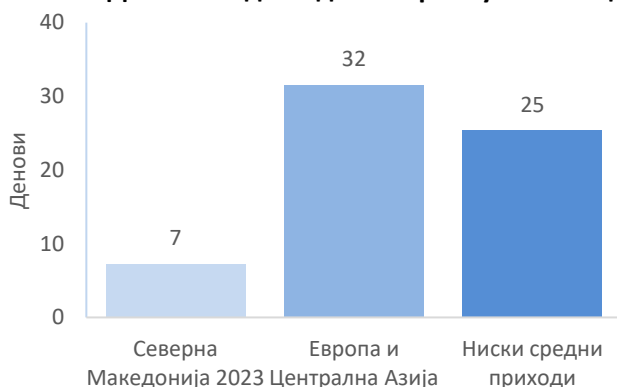
Слика 9 ја прикажува ефикасноста на инфраструктурните услуги со квантифицирање на бројот на денови што се потребни за да се добие електрична врска. Одложувањата во услугата наметнува дополнителни трошоци на фирмите и може да дејствува како бариера за влез и инвестиции.

Слика 9: Денови за да се добие електрична врска



За многу индустрии во производниот сектор водата е исто така важен импут во производниот процес. На Слика 10 е претставен просечниот број на недостатоци на вода во типичен месец што го искусија фирмите во производниот сектор. Прекините во снабдувањето со вода може да имаат сериозни штетни влијанија врз работењето на фирмите.

Слика 10: Денови за да се добие приклучок за вода

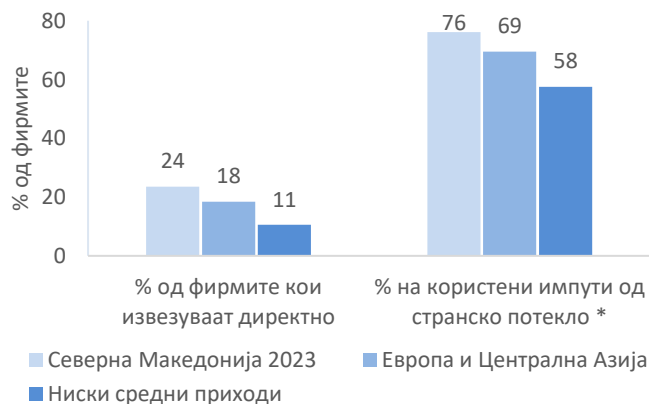


Меѓународната трговија

Учеството во меѓународната трговија им овозможува на фирмите да ги прошират, подигнат стандардите за ефикасност, да увезуваат материјали по пониска цена и да стекнуваат ажурирани и подобри технологии. Сепак, трговијата исто така бара фирмите да се справат со регулативите за царина и трговија и честопати од фирмите се бара да добијат дозволи за извоз и увоз.

ЕС ја квантифицира трговската активност на фирмите и собира информации за оперативните ограничувања со кои се соочуваат при извоз и увоз. Слика 11 дава мерка за интензитетот на надворешно-трговската размена во приватниот сектор, зафатена со процентот на фирми кои извезуваат најмалку 10% директно од вкупната годишна продажба. На Слика 11 е прикажан и процентот на производствени фирми кои користат импути или набавки од странско потекло.

Слика 11: Процент на фирми кои вршат извоз и увоз

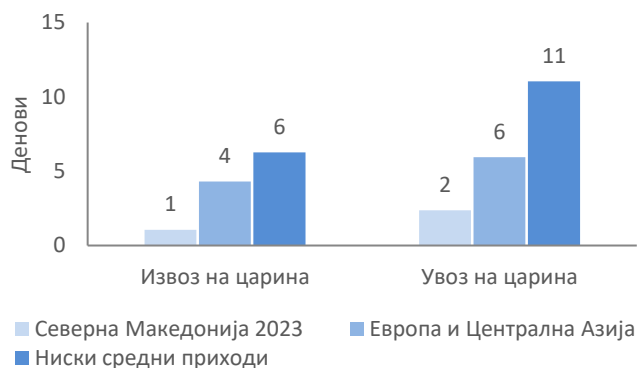


* само за производствени фирми

Ефикасните царински постапки им овозможуваат на деловните субјекти директно да извезуваат и

увезуваат стоки. На слика 12 е прикажан просечниот број на денови потребни за расчистување на царината за извоз и увоз. Одложувањата во царинењето за извоз и увоз создава дополнителни трошоци за фирмата, може да го прекинат производството, пречи во продажбата и може да резултираат со оштетени материјали или стока.

Слика 12: Просечни денови за расчистување на извозот и увозот преку царина*



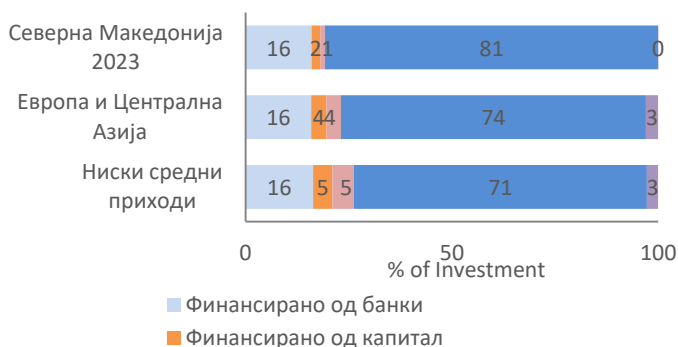
* само за производствени фирми

Пристап до финансии

Добро развиените финансиски пазари обезбедуваат услуги за плаќање, мобилизираат депозити и го олеснуваат финансирањето за набавка на основни средства - како згради, земјиште, машини и опрема - како и обртни средства. Ефикасните финансиски пазари ја намалуваат зависноста од внатрешни фондови или неформални извори, како што се семејството и пријателите, со поврзување на фирми кои се кредибилитетни со широк спектар на заемодаватели и инвеститори.

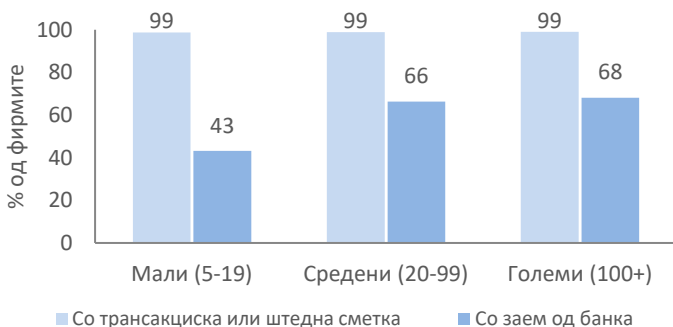
ЕС обезбедува индикатори за изворите на финансирање на фирми и за карактеристиките на нивните финансиски трансакции. Слика 13 ги споредува различните извори што се користат за финансирање на набавки на основни средства (инвестиции). Инвестициските набавки можат да се финансираат од внатрешни извори, банки, кредитни добавувачи на инпути или други извори, вклучително и небанкарски финансиски институции или лични мрежи. Преголемата доверба во внатрешните фондови може да укаже на потенцијално неефикасно финансиско посредување.

Слика 13: Извори на финансирање за набавка на основни средства



На слика 14 се прикажани два индикатори за употреба на финансиски услуги од страна на приватни фирми: процентот на фирми со трансакциски или штедни сметки и процент на фирми со банкарски заем. Поранешниот индикатор ја мери употребата на услуги за мобилизација на депозити што им помага на фирмите да управуваат со нивната ликвидност и исплати. Вториот индикатор ја мери употребата на финансиски услуги на кредитната страна. Достапност на кредитни дозволи за финансирање на проекти што во спротивно би биле ограничени од ограничениот фонд на средства на секоја фирма.

Figure 14: Use of financial services

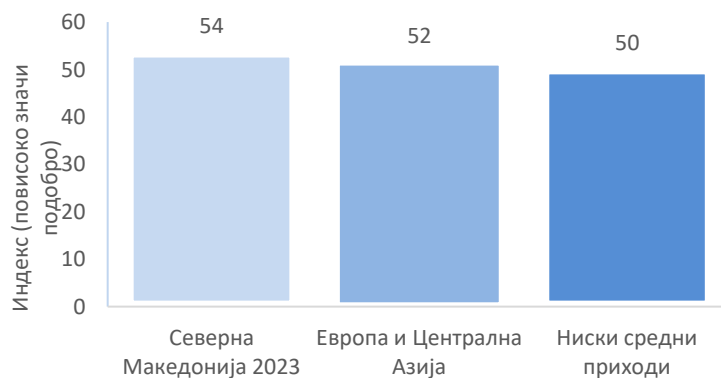


Менаџмент практики

Се покажа дека здравите практики за управување се клучен елемент во продуктивноста на фирмите и нивните севкупни перформанси. Индикаторите за ES за практиките на управување покриваат осум важни аспекти кои се движат од преземање долгорочни активности за поправање и избегнување проблеми во производството или испораката на услуги; број, временски хоризонт и други карактеристики на целите за производство или обезбедување услуги; користење на бонуси или промоции за наградување на подобри перформанси и активности за ограничување на недоволното работење.

Слика 15 го илустрира индексот на сложени практики за управување, кој ги комбинира информациите од сите осум компоненти, а секоја е исто така достапна како посебен ES индикатор во Додатокот. Осумте поединечни компоненти и овој композитен индекс се корисни кога се споредува земја со врсници или споредбени групи. Индексот на композитни практики за управување варира од 0 до 100, при што 100 означува идеална, најдобро структурирана практика на управување, при што сите осум поткомпоненти се ракуваат најефективно. Индикаторите за ES за практиките на управување се пресметуваат за фирми со најмалку 20 работници.

Слика 15: Индекс на практики на управување



Неформалност

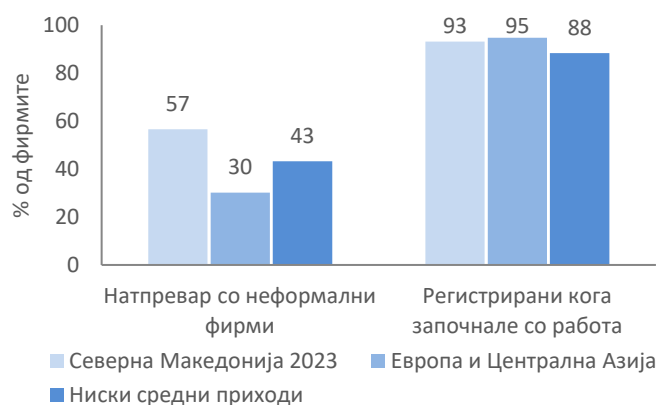
Кога фирмите се формално регистрирани, од нив се бара да се придржуваат кон правила и регулативи, кои

ENTERPRISE SURVEYS

обично ги поставуваат владите. Плаќањето даноци е обично најзначајната последица од станување дел од формалниот приватен сектор. Некои фирми се обидуваат да ги избегнат овие последици со тоа што не го регистрираат својот бизнис и со тоа што остануваат во неформалниот сектор. Голем неформален сектор може да претставува предизвик за конкурентските формални фирми бидејќи неформалните фирми можат да вклучат практики што можат да дадат неправедна предност во однос на формалните фирми кои мора да ги почитуваат преовладувачките правила и прописи.

На слика 16 се дадени две мерки за зачестеност на неформалност во приватниот сектор. Првиот показател е процентот на фирми што укажуваат дека тие се соочуваат со конкуренција од нерегистрирани или неформални фирми. Вториот показател е процентот на тековно регистрирани фирми кои започнале со работа како формално регистрирани.

Слика 16: Фирми и неформалност



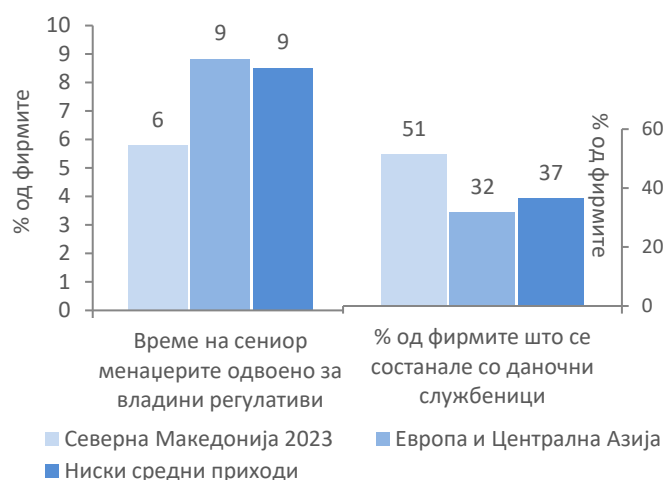
Прописи, дозволи и даноци

Доброто економско управување во области како што се прописи, лиценцирање на деловни активности и оданочување е основен столб на поволно деловно опкружување. Регистрираните фирми плаќаат даноци и треба да се придржуваат кон прописите.

Обично се потребни дозволи и лиценци за деловно работење, изградба на нова структура и директно увоз, меѓу другите активности. Идеално, овие регулативи и дозволи го штитат интересот на јавноста и остануваат транспарентни и не наметнуваат тешки товари на приватниот сектор.

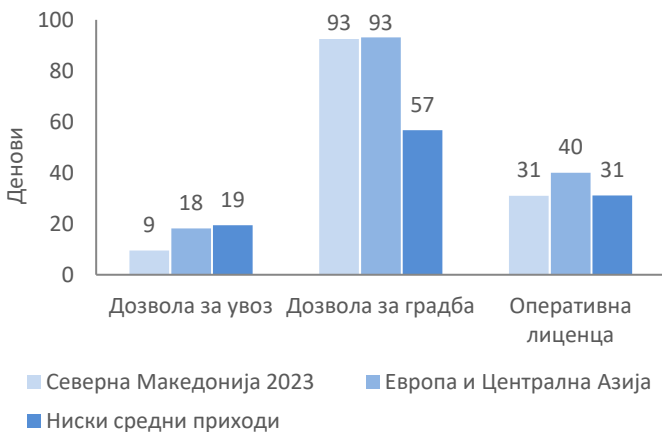
ЕС обезбеди квантитативни мерки на прописи, како што се лиценцирање на деловни активности и оданочување. Слика 17 го илустрира „данокот на време“ наметнат за прописи, што го претставува процентот на време на високото раководство кои се занимава со регулаторна усогласеност. Слика 17, исто така, го прикажува процентот на фирми кои биле посетени или имало потреба да се сретнат со даночни службеници.

Слика 17: Време одвоено за даноци и состаноци со даночните службеници



Слика 18 се фокусира на ефикасноста на лиценцирањето на деловните активности и услугите за дозволи. Индикаторите го мерат времето потребно за да се добие дозвола за увоз, дозвола за градба и дозвола за работа. Одложувањата во добивање на лиценци може да бидат скапи за претприемачите бидејќи додаваат неизвесност и дополнителни трошоци за многу потребни деловни трансакции.

Слика 18: Број на денови за добивање на дозволи



Почитувањето на регулативата е скапо за деловните субјекти. Прекумерните или неефикасни регулативи можат да ја обесхрабрат активноста на приватниот сектор и странските директни инвестиции.

Корупција

Корупцијата од страна на јавните службеници може да претставува голем административен и финансиски товар на фирмите. Корупцијата создава неповолно деловно опкружување со поткопување на оперативната ефикасност и зголемување на трошоците и ризиците поврзани со раководењето на приватна фирма.

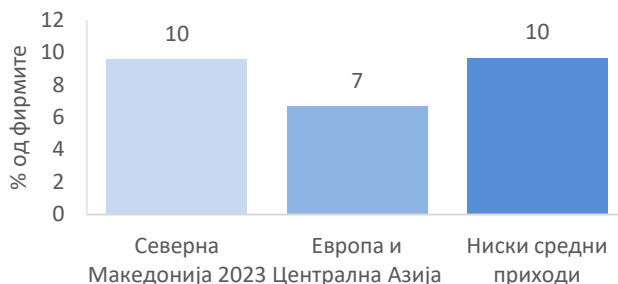
Неефикасните регулативи го ограничуваат работењето на фирмите бидејќи тие претставуваат можности за барање мито, кога фирмите треба да извршат „неофицијални“ плаќања на јавните службеници за да ги завршат работите. Во многу економии митото се вообичаени и доста високи и тие додаваат на бирократските трошоци при добивање на потребните дозволи и лиценци. Тие можат да бидат сериозна пречка за раст и развој на фирмите.

Слика 19 дава композитен индекс на корупција, инциденца на мито, што го рефлектира процентот на фирми кои имаат најмалку едно барање за исплата на мито преку шест различни трансакции, вклучувајќи плаќање даноци, добивање дозволи или лиценци и добивање комунални врски.

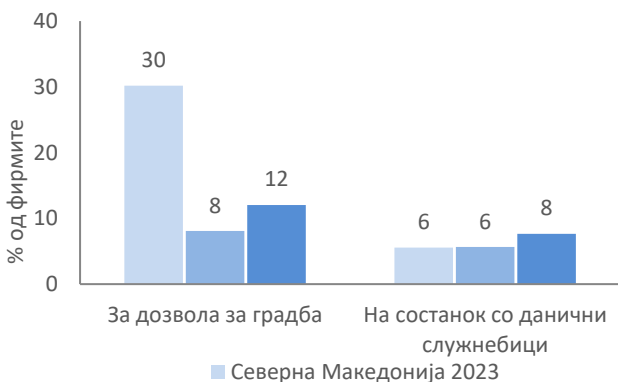
ЕС доловува индивидуални трансакции каде може да се бара мито. Слика 20 го прикажува степенот до кој од фирмите се бара да платат мито за да добијат

избрани јавни услуги. Од деловните субјекти може да се бара да плаќаат мито кога бараат градежна дозвола, додека се обидуваат да обезбедат договор со владата или за време на состаноци со даночни службеници. Овие три вида на трансакции се вообичаени случаи кога се појавуваат можности за поткуп.

Слика 19: Инциденца на мито (процент од фирми кои имаат барем едно барање за исплата на мито)



Слика 20: Процент на фирми од кои се барало или се очекувало да дадат подароци или неформални плаќања



Пречки во деловното опкружување

Повеќето индикатори во ЕС се добиени од анкетните прашања кои ги бараат вистинските искуства кои се однесуваат на деловното опкружување на деловните субјекти. На пример, „Колку дена беа потребни за да се добие дозвола?“ Или „Колку часа траеше прекинувањето на електричната енергија?“. Мал број на прашања од анкетата ги прашуваат сопствениците на деловни активности или врвните менаџери за нивното субјективно мислење во врска со важноста на различните елементи на деловното опкружување.

На слика 21 е прикажан процентот на фирми кои сметаат дека одредена специфична пречка на

ENTERPRISE SURVEYS

деловно опкружување е најважна. Од испитаникот беше побарано да ја избере најголемата пречка за нивниот бизнис од списокот со 15 пречки во деловното опкружување. Оваа бројка ги претставува првите 10 рангирани пречки во однос на регионалните просеци.

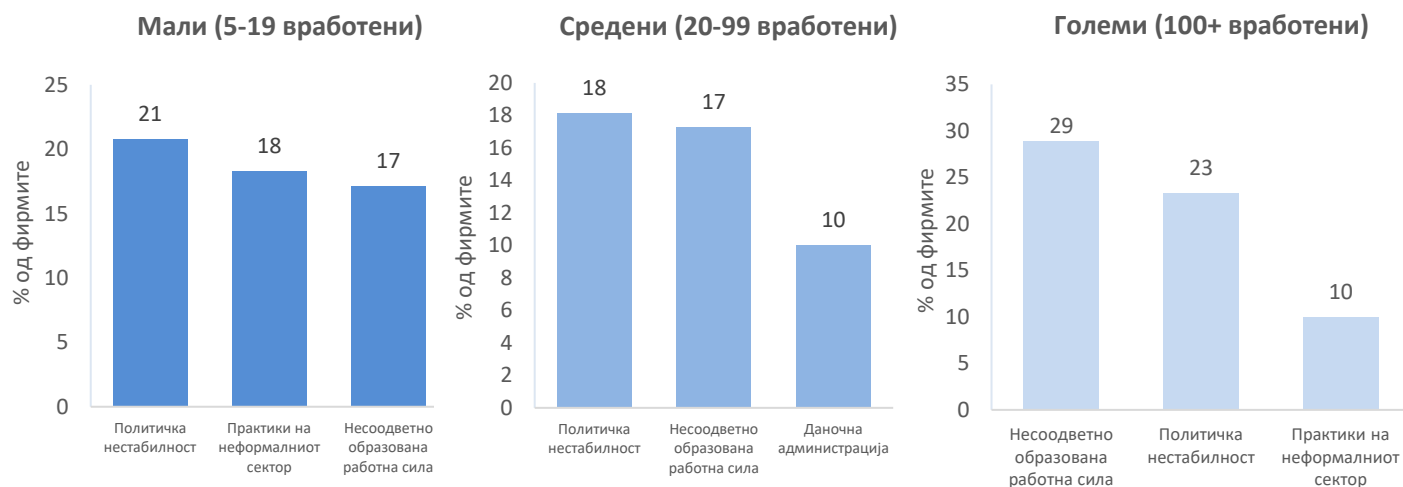
Слика 22 ги прикажува првите 3 пречки за малите, средните и големите фирми. Во многу економии, перцепциите на менаџерите на големите фирми се

многу различни од перцепциите на менаџерите на средни и мали фирми. Ова е поврзано со капацитетот за навигација на пречки во деловното опкружување: поголемите фирми можат да имаат повеќе опции да се соочат со пречки, но во исто време тие се исто така видливи и повеќе изложени на неуспеси од деловното опкружување.

Слика 21: Топ десет ограничувања на деловното опкружување (процент на фирми)



Слика 22: Главни три ограничувања на деловното опкружување по големина



ENTERPRISE SURVEYS

Додаток

Следната табела ги содржи вредностите на сите индикаторски променливи што се користат во профилот на земјата..

| | Северна Македонија 2023 | | | | Европа и Централна Азија | Ниски средни приходи |
|---|-------------------------|------|--------|--------|--------------------------|----------------------|
| | Сите фирми | Мали | Средни | Големи | | |
| Карактеристики на фирмите | | | | | | |
| Години на постоење на фирмата | 21.3 | 20.6 | 23.9 | 30.4 | 21.2 | 19.4 |
| Процент на фирми со најмалку 10% странска сопственост | 4.0 | 2.5 | 10.7 | 20.1 | 8.0 | 6.4 |
| Процент на фирми со најмалку 10% владина / државна сопственост | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.6 | 0.4 |
| Пол | | | | | | |
| % на фирми во чија сопственост учествуваат жени | 20.6 | 19.8 | 22.5 | 35.8 | 34.2 | 35.0 |
| % на фирми со женски врвен менаџер | 16.4 | 16.9 | 13.3 | 18.3 | 17.3 | 20.4 |
| Процент на постојани работници со полно работно време кои се жени (%) | 35.6 | 35.8 | 33.6 | 41.4 | 37.1 | 36.6 |
| Процент на постојани работници кои не се во производство со полно работно време кои се жени * | 41.4 | 40.9 | 41.6 | 48.9 | 49.0 | 48.9 |
| Процент на постојани работници со полно работно време кои се жени * | 29.8 | 25.2 | 53.8 | 44.4 | 33.7 | 33.9 |
| Работна сила | | | | | | |
| Процент на фирми кои нудат формална обука | 44.3 | 38.6 | 74.3 | 81.3 | 36.0 | 31.8 |
| Процент на работници на кои им е понудена официјална обука (%) * | 72.2 | 73.8 | 69.1 | 63.8 | 48.4 | 56.5 |
| Години на работно искуство на врвниот менаџер работејќи во секторот на фирмата | 23.1 | 23.3 | 21.9 | 24.1 | 21.8 | 20.1 |
| Број на работници | 20.2 | 9.6 | 35.6 | 299.5 | 28.9 | 33.2 |
| Пропорција на постојано вработени работници (од сите работници) | 99.1 | 99.1 | 98.6 | 99.7 | 96.4 | 97.2 |
| Пропорција на привремено вработени работници (од сите работници) | 0.9 | 0.9 | 1.4 | 0.3 | 3.6 | 2.8 |
| Пропорција на вработени во производство (од сите постојани работници) * | 74.5 | 74.4 | 73.3 | 81.6 | 69.9 | 72.1 |
| Пропорција на квалификувани работници (од сите производители) * | 87.9 | 89.0 | 85.2 | 75.5 | 79.9 | 79.5 |
| Перформанса | | | | | | |
| Реален годишен раст на продажбата (%) | 7.9 | 8.0 | 7.1 | 9.7 | 4.2 | 4.4 |
| Годишен раст на вработеноста (%) | 1.8 | 2.0 | 0.5 | 1.5 | 3.3 | 3.5 |
| Иновации и Технологија | | | | | | |
| Процент на фирми кои трошат на R&D | 18.8 | n.a. | 17.0 | 28.2 | 19.6 | 17.3 |
| Процент на фирми кои вовеле нов производ / услуга | 14.0 | 13.0 | 17.7 | 29.6 | 31.6 | 29.1 |
| Процент на фирми чиј нов производ / услуга е исто така нов за главниот пазар | 78.3 | 80.5 | 71.2 | 68.9 | 63.5 | 64.8 |
| Процент на фирми кои вовеле иновациски процес | 11.8 | 11.8 | 11.5 | 12.5 | 19.1 | 18.6 |
| Инфраструктура | | | | | | |
| Број на електрични прекини во типичен месец | 0.2 | 0.2 | 0.3 | 0.4 | 0.6 | 2.0 |
| Процент на фирми кои доживуваат електрични прекини | 18.7 | 18.4 | 19.8 | 23.1 | 27.8 | 41.9 |
| Денови потребни да се добие електрична врска (по апликација) | 39.5 | 39.2 | 40.3 | 41.6 | 51.9 | 44.1 |
| Доцнење со добивање на приклучоци за вода (дена) | 7.3 | n.a. | 17.6 | 18.9 | 31.6 | 25.4 |
| Трговија | | | | | | |
| Денови за расчистување на директен извоз преку царина | 1.1 | 1.0 | 1.3 | 1.1 | 4.3 | 6.3 |
| Процент на фирми кои извезуваат директно (најмалку 10% од продажбата) | 23.5 | 22.1 | 29.1 | 40.0 | 18.4 | 10.5 |
| Процент на фирми што извезуваат директно или индиректно (најмалку 10% од продажбата) | 34.1 | 32.2 | 43.6 | 48.1 | 23.0 | 14.5 |
| Денови за расчистување на увозот од царината * | 2.4 | 2.6 | 1.5 | 1.4 | 5.9 | 11.0 |

ENTERPRISE SURVEYS

| | Северна Македонија 2023 | | | | Европа и Централна Азија | Ниски средни приходи |
|--|-------------------------|------|--------|--------|--------------------------------|----------------------------|
| | Сите фирми | Мали | Средни | Големи | | |
| Процент на фирми кои користат импут материјали и / или набавки од странско потекло * | 76.2 | 72.7 | 89.9 | 97.9 | 69.5 | 57.5 |
| Финансии | | | | | | |
| Процент на фирми со трансакциска или штедна сметка | 98.8 | 98.7 | 98.9 | 99.1 | 94.4 | 92.0 |
| Процент од фирми кои користат банки за финансирање инвестиции | 30.5 | 25.4 | 55.3 | 36.1 | 27.5 | 29.1 |
| Процент на внатрешно финансирана инвестиција (%) | 80.8 | 80.4 | 82.3 | 82.2 | 73.9 | 71.0 |
| Процент на инвестиција финансиран од банки (%) | 16.0 | 15.9 | 16.4 | 17.1 | 15.9 | 16.3 |
| Процент на инвестиција финансиран од кредит (%) | 1.2 | 1.3 | 0.4 | 0.0 | 3.5 | 5.2 |
| Процент на фирми кои користат кредит за финансирање на работниот капитал | 5.5 | 5.2 | 7.7 | 5.6 | 20.3 | 26.7 |
| Процент на инвестиција финансиран од капитал или продажба на акции (%) | 2.0 | 2.3 | 0.7 | 0.4 | 3.7 | 4.7 |
| Менаџмент практики | | | | | | |
| Индекс на практики на управување | 53.8 | n.a. | 51.5 | 63.5 | 51.7 | 50.2 |
| Резултат на акција кога ќе се појави проблем | 81.4 | n.a. | 80.5 | 85.1 | 75.6 | 76.4 |
| Оценка за бројот на следени индикатори за успешност | 47.6 | n.a. | 43.8 | 64.9 | 44.4 | 38.3 |
| Резултат на временско фокусирање на целите за производство/обезбедување услуги | 70.9 | n.a. | 68.5 | 81.3 | 57.6 | 54.1 |
| Оценка за остварливоста на целите за производство/обезбедување услуги | 54.7 | n.a. | 52.4 | 65.3 | 48.9 | 47.2 |
| Оценка за познавање на целите за производство/обезбедување услуги | 35.4 | n.a. | 34.2 | 41.0 | 41.2 | 36.9 |
| Резултат врз основа на бонусите за успешност на менаџерите | 35.6 | n.a. | 34.6 | 40.3 | 31.3 | 36.4 |
| Оценка за степенот до кој не-менаџерите се промовирани врз основа на перформансите | 74.7 | n.a. | 71.0 | 90.9 | 63.6 | 68.8 |
| Оценка за степенот до кој неуправниците со недоволно работење се прераспределуваат или разрешуваат | 25.3 | n.a. | 23.4 | 33.8 | 37.1 | 31.3 |
| Неформалност | | | | | | |
| Процент на фирми кои се натпреваруваат против нерегистрирани или неформални фирми | 56.6 | 59.7 | 39.4 | 44.0 | 30.2 | 43.2 |
| Процент од фирмите формално регистрирани кога започнале со работа во земјата | 93.1 | 94.0 | 87.8 | 92.4 | 94.7 | 88.3 |
| Регулативи и даноци | | | | | | |
| Потрошено време на сениор менаџерите на справување со барањата на владината регулатива (%) | 5.8 | 5.8 | 5.0 | 9.2 | 8.8 | 8.5 |
| Процент на фирми што биле посетени или требало да се сретнат со даночни службеници | 51.5 | 48.5 | 67.5 | 69.8 | 31.7 | 36.5 |
| Денови потребни за добивање на дозвола за увоз | 9.5 | n.a. | 7.1 | 17.6 | 18.2 | 19.4 |
| Денови потребни за добивање на дозвола за градење | 92.5 | 95.6 | 50.5 | 107.7 | 93.2 | 56.7 |
| Денови потребни за добивање на оперативна дозвола | 30.9 | n.a. | n.a. | n.a. | 40.0 | 31.1 |
| Корупција | | | | | | |
| Инциденца на поткуп (процент од фирми кои имаат барем едно барање за исплата на мито) | 9.6 | 7.3 | 21.0 | 11.0 | 6.7 | 9.7 |
| Процент на фирми од кои се очекувало да дадат подароци за да добијат дозвола за градба | 30.2 | 25.6 | 49.7 | 14.1 | 8.1 | 12.0 |
| Процент на фирми од кои се очекувало да даваат подароци на состаноци со даночни службеници | 5.5 | 4.5 | 9.5 | 8.9 | 5.6 | 7.6 |
| Најголема пречка | | | | | | |
| Пристап до финансии | 6.9 | 7.4 | 4.3 | 6.6 | 9.1 | 14.5 |
| Пристап до земјиште | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 1.6 | 2.5 |
| Деловни лиценци и дозволи | 5.8 | 6.6 | 1.3 | 2.8 | 2.6 | 3.7 |
| Корупција | 11.0 | 11.5 | 8.3 | 8.5 | 3.8 | 8.3 |
| Судови | 1.3 | 1.3 | 0.6 | 3.8 | 1.3 | 1.4 |
| Криминал, кражба и нарушување | 3.7 | 2.9 | 8.9 | 3.0 | 1.9 | 4.7 |
| Царински и трговски прописи | 4.1 | 3.9 | 5.9 | 2.9 | 2.7 | 3.0 |
| Електрична енергија | 6.9 | 6.9 | 7.7 | 2.9 | 4.4 | 7.2 |

ENTERPRISE SURVEYS

| | Северна Македонија 2023 | | | | Европа и Централна Азија | Ниски средни приходи |
|-------------------------------------|-------------------------|------|--------|--------|--------------------------------|----------------------------|
| | Сите фирми | Мали | Средни | Големи | | |
| Несоодветно образована работна сила | 17.4 | 17.1 | 17.3 | 28.9 | 21.6 | 9.6 |
| Работни регулативи | 1.1 | 0.0 | 7.8 | 2.8 | 5.1 | 2.6 |
| Политичка нестабилност | 20.5 | 20.8 | 18.1 | 23.3 | 10.0 | 15.4 |
| Практики на неформалниот сектор | 16.6 | 18.3 | 7.6 | 9.9 | 10.0 | 11.0 |
| Даночна администрација | 1.4 | 0.1 | 10.0 | 0.0 | 4.1 | 2.4 |
| Даночни стапки | 2.2 | 2.3 | 1.5 | 2.0 | 17.9 | 10.7 |
| Превоз | 1.2 | 1.2 | 0.9 | 2.6 | 3.8 | 2.8 |

* Овие показатели се пресметуваат само за секторот производство

1. Примерокот за секоја економија е поделен според индустријата, големината на фирмата и географскиот регион. Нивото на детали на стратификацијата според индустријата зависи од големината на економијата. Стратификацијата по големина ги следи трите нивоа претставени во текстот: мали, средни и големи. Регионалното стратификација ги вклучува главните економски региони во секоја економија. Преку оваа методологија, проценките за различните нивоа на стратификација можат да се пресметаат на посебна основа, додека, во исто време, може да се направат заклучоци за не-земјоделската приватна економија како целина. За повеќе детали за стратегијата за изготвување примерок, разгледајте ја Белешката за примерок достапна на www.enterprisesurveys.org.