

СТОПАНСКА КОМОРА НА МАКЕДОНИЈА

Основана 1922

ECONOMIC CHAMBER OF MACEDONIA

Founded 1922



ПРИРАЧНИК ЗА СОРАБОТКА СО ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ

можности и перспективи за извоз на македонски компании



Октомври 2016 година

Содржина:

I. ЗОШТО ИЗВОЗ?	4
II. ПРАВНА РАМКА	6
III. ПОТЕНЦИЈАЛ ЗА ИЗВОЗ НА ПАЗАРИТЕ НА ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ	14
IV. ЕКОНОМСКИТЕ ПАРАМЕТРИ НА ЗЕМЈИТЕ ОД РЕГИОНОТ	24
V. ФАКТИ И ПОДАТОЦИ ЗА ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ	42
VI. СОВЕТИ ЗА ВОДЕЊЕ БИЗНИС НА БЛИСКИОТ ИСТОК	44
VII. ВОДЕЊЕ БИЗНИС НА БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ - КУЛТУРНИ РАЗЛИКИ, ТРАДИЦИЈА, ОБИЧАИ	48

Издавач

Стопанска комора на Македонија
- Клуб на компании за соработка со земјите од
Блискиот Исток и Магреб -
Димитрие Чуповски 13
1000 Скопје, Република Македонија

CIP - Каталогизација во публикација
Национална и универзитетска библиотека
“Св. Климент Охридски”, Скопје

658.1:339.564(497.7)
658.1:339.564(497.7+532/.536.8+61)

Автори

Билјана Пеева Ѓуриќ
Јадранка Аризанковска
м-р Татјана Штерјова
Даниела Михајловска Василевска

ПРИРАЧНИК за соработка со земјите од Блискиот
Исток и Магреб :
можности и перспективи за извоз на македонските
компаниии / Билјана
Пеева Ѓуриќ ... [и др.]. - Скопје : Стопанска комора на
Македонија,
2016. - 60 стр. : илустр. ; 22 см

Лектор

Станка Дамјановска

Дизајн и графичко уредување

Стево Серафимов

Фусноти кон текстот. - Автори: Билјана Пеева Ѓуриќ,
Јадранка Аризанковска, м-р Татјана Штерјова,
Даниела Михајловска Василевска. - Библиографија
кон главите
ISBN 978-608-65934-5-2

1. Пеева Ѓуриќ, Билјана [автор]
а) Компаниии - Извоз - Македонија
б) Компаниии - Соработка -

Македонија - Блиски Исток - Магреб
COBISS.MK-ID 101827594

Почитувани,

Клубот на компании за соработка со земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ во рамките на Стопанската комора на Македонија има за цел ревитализирање на стопанските врски со овие земји, како и поддршка на фирмите преку взаемното информирање и промовирање, воспоставување коморска соработка и соработка со другите деловни асоцијации. Пазарите на земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ се значајни пазари со над 400 милиони жители, што претставува нешто повеќе од 5% од светската популација, но пазари кои имаат висок стандард на стопански операции, стандардизирани производи и услуги, а присутна е исклучително остра конкуренција од целиот свет.

Со издавањето на овој прирачник имаме за цел да ги информираме македонските компании за можностите и потенцијалите за извоз на овие пазари бидејќи сметаме дека извозот е најглавниот генератор на економски раст, зајакнување на компаниите и отворање на нови работни места во Република Македонија.

Во прирачникот ќе прочитате многу корисни информации за правната регулатива, економските параметри на земјите од овој регион, кои се потенцијалите за извоз на овие пазари и др. Нешто на коешто посебно обрнавме внимание е и објаснувањето на деловните односи, обичаите, традицијата, имајќи предвид дека станува збор за пазар со специфичен начин на функционирање инициран пред се` од религиското убедување како клучен сегмент во нивното живеење.

Нашата држава е поднебје каде што ги имаме сите ресурси за квалитетна и здрава храна, подрачје каде луѓето се големи гурмани и каде имаме чиста природа и многу сонце. Прехранбената индустрија има дефинитивно најголем потенцијал за извоз во овој регион. Големи можности за извоз во регионот имаат и компаниите од хемиската, фармацевтската, текстилната идустрија, градежништвото и индустријата за градежни материјали, електрометалната индустрија, машинската, дрвната, ИТ-индустријата, а своја можност може да побараат и останатите индустриски гранки.

Секој пазар е тежок и специфичен на свој начин. За да имаме со што да конкурираме на странските пазари најпрво мораме да ја одработиме домашната задача, а тоа е да развиеме, дизајнираме и испорачаме конкурентни производи и услуги. Потребно е секој од нас да го направи најдоброто од себе, да поработи на својата понуда и со квалитет и конкурентна понуда да се избори за место на пазарот. Со самото проширување на македонските производи и услуги на повеќе светски дестинации, Република Македонија постепено ќе се трансформира во препознатлив бренд, а производитите на македонските компании како квалитетни и конкурентни производи.

За крај, сакам срдечно да се заблагодарам на сите вработени во менаџментот и стручните служби на Стопанската комора на Македонија кои учествуваа во изработката на овој прирачник. Уверен сум дека прирачникот ќе ви се допадне и дека од него ќе извлечете корисни информации и совети кои соодветно ќе ги имплементирате во своите компании, со цел преку македонските производи и услуги да го претставиме на светот најдоброто од Македонија.

Глигор Цветанов
Претседател на Клубот на фирми за соработка со земјите
од БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ

I. ЗОШТО ИЗВОЗ?

Конкурентноста на една економија најдобро се огледува преку нејзиниот извоз. Тој, пред се претставува генератор на економскиот раст, што значи поголем извоз обезбедува поголем девизен прилив во земјата, поконкурентни компании, усогласени со меѓународни стандарди и процедури. Извозот носи профит, нуди можност компаниите да се стремат кон максимална искористеност на своите капацитети. Извозните компании се по отпорни на негативни влијанија на домашните економии кои извезувајќи, го дисперзираат ризикот од лоши пласмани. Извозот, впрочем, може да биде стратешки одговор за растот на секоја компанија.

Има повеќе причини зошто компаниите треба да се стремат кон извоз:

1. извозот се плаќа во странска валута која носи прилив на домашната економија и по тој основ ги подобрува и економските услови на земјата-извозник;
2. компаниите кои извезуваат се пред се компании кои го усогласиле производниот систем со меѓународните стандарди;
3. слободната размена на идеи и запознавање со нови култури, отвора огромни можности за деловен раст и развој на компаниите;
4. преку извозот, компаниите имаат можност за остварување контакти со нови партнери, кои натаму се можност за продлабочување на соработката и изнаоѓање трети деловни врски;
5. извозот го прави извозникот поконкурентен и помалку ранлив на пазарните ризици. Со извозен бум во еден сектор може да се покрива ризикот во друг сектор.

Македонската економија е отворена економија, извозно ориентирана, но со огромен трговски дефицит во размената. Најголемо учество во

надворешно - трговската размена на Македонија со странство имаат земјите на ЕУ-28 (70,9%). Наш најважен трговски партнер во вкупниот увоз и извоз во првото полугодие од 2016 година е Германија со учество од 27,2%, потоа следуваат Велика Британија со 7,0%, Србија со 6,2%, Грција со 5,5%, Италија со 4,9%, Бугарија со 4,9% итн.

Податоците за надворешно-трговската размена на Република Македонија со странство во изминатите шест месеци од 2016 година укажуваат на зголемена соработка на македонското стопанство и со други земји од странство, надвор од земјите на ЕУ, како што се Турција (16,7%), САД (36,1%), Косово (18,5%) и др. За одбележување е намалената трговска размена со Русија за дури 36,8% и со Холандија за 13,0%, без разлика што нивното учество во вкупната размена е мало (секоја по 1,3%).

Обемот и динамиката со кои се остварува надворешно-трговската соработка, водат кон подобрување на вкупниот амбиент за економско работење на компаниите, што позитивно ќе влијае и врз подобрување на општата бизнис-клима во земјата.

Во услови на намалена ликвидност во домашната економија, намалена домашна потрошувачка, а и согласно економските движења и осцилации на европската економија, пред се во земјите доминантни бизнис-партнери на Македонија во надворешно-трговската соработка, македонскиот извоз во следниот период дефинитивно треба да се фокусира во три насоки:

- зголемување на учеството на традиционалните пазари;
- освојување на нови пазари во рамките на Европската унија (согласно политиката на Европа до 2020 година да се оствари раст од 16% на индустријата во БДП на ЕУ);

- многу произвесно е дека можноста за раст на домашната економија треба да се гледа во **зголемен извоз на македонски производи на нови алтернативни пазари.**

И додека првите две опции - традиционалните пазари и пазарите во рамките на ЕУ, се повеќе или помалку познати за македонските компании, со регулирани билатерални односи, правна рамка, деловни односи во функционирањето, она што останува како енигма се новите алтернативни пазари, во рамките на кои голем потенцијал претставуваат пазарите на Блискиот Исток и МАГРЕБ.

Како потврда за атрактивноста на овие пазари говорат фактите дека тие претставуваат пазар од над 400 милиони жители, што е повеќе од 5% од светската популација. Потребата за храна, лекови, технологија ги прават земјите од регионот на Блискиот Исток и на МАГРЕБ атрактивни за компаниите кои имаат интерес за ширење и продлабочување на извозниот потенцијал. Статистиката покажува дека континуирано расте обемот на извозот на македонски производи на овие пазари, а се зголемува и бројот на домашни фирми заинтересирани за новите пазари.

Препораките на некои европски земји (пр. Франција, Велика Британија) кои остваруваат значителна надворешно-трговска размена со земјите од МАГРЕБ и Блискиот исток, е да почне соработката прво со компании од Мароко и Обединетите Арапски Емирати, како најинтернационално ориентирани земји од тој регион, преку кои полесно се пристапува и на останатите пазари на африканскиот континент.

Мароко има отворена пазарна економија, базирана на поставена платформа за пристап до африканските пазари, земја која има спроведено бројни реформи во 2015 година за подобрување на бизнис-климата.

Од друга страна, Обединетите Арапски Емирати, особено Дубаи, имаат најотворена и најдинамична економија во регионот, што отвара можности преку соработка со нивни компании за влез на останатите пазари од регионот. Особено карактеристично за Обединетите Арапски Емирати е тоа што имаат стабилна политичка состојба, релативно добра бизнис-клима и најстабилни деловни врски со компании од целиот свет.

Сепак, за да се развиваат трговско-деловните односи со тие земји треба да се има познавање на пазарите од Блискиот Исток и од Магреб, од неколку аспекти:

- правната регулатива;
- потенцијалот за извоз на овие пазари;
- економските параметри на земјите;
- деловните односи, обичаите, традицијата,

имајќи предвид дека станува збор за пазар со специфичен начин на функционирање инициран пред се од религиското убедување како клучен сегмент во нивното живеење.

Токму поради тоа, преку податоците во прирачникот ќе се обидеме да информираме за предизвиците кои стојат на патот за освојување на овие пазари, со цел освојување на нови пазари во насока на зголемување на производните процеси, обемот на работа, искористеност на капацитетите, зголемување на конкурентноста, усогласување на производствените процеси со меѓународно признати стандарди.

Извор:

1. Државен завод за статистика на РМ
2. <http://trawbor.eu/wp-content/uploads/2014/10/LP2-Exporters-Manual.pdf>

II. ПРАВНА РАМКА

Анализата на правната рамка за соработка со земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ покажува дека со речиси од половината од земјите кои спаѓаат во ова подрачје Република Македонија нема склучено никакви билатерални документи (Алжир, Бахреин, Ирак, Јордан, Либан, Либија, Сирија, Тунис), а нема склучено ниту спогодби за слободна трговија со земјите од овие подрачја. Впрочем, и во однос на земјите со кои Република Македонија има склучено билатерални документи, тие многу ретко уредуваат прашања кои најнепосредно се однесуваат на трговската соработка помеѓу земјите, туку се уредуваат прашања кои се од посредно значење за таа размена (како што е, на пример, прашањето за соработка во даночната материја). Така, на пример, спогодбите склучени и ратификувани во последните две години се однесуваат на соработка во даночната област со Саудиска Арабија и со Обединетите Арапски Емирати (земји со кои освен наведените, немаме склучено други билатерални документи). Отсуството на склучени спогодби за слободна трговија со овие земји влијае и на неможноста да се применува дијагоналната кумулација која ја обезбедуваат меѓународните правни инструменти, како Регионалната конвенција за пан-евро-медитерански преференцијални правила за потекло.

1. Билатерална правна рамка на Република Македонија со земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ

ЕГИПЕТ

- Закон за ратификација на Трговската спогодба меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Арапската Република Египет
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2000)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Арапската Република Египет за поттикнување и заемна заштита на инвестициите
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2000)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Арапската Република Египет за одбегнување на двојното оданочување и за заштита од фискална евазија по однос на данокот од доход и данокот на капитал
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2000)
- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Арапската Република Египет за соработка на полето на борбата против криминалот
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2000)



ИЗРАЕЛ

- Закон за ратификација на Спогодбата за редовен воздушен сообраќај меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Државата Израел
(„Службен весник на Република Македонија“, бр.51/1999)
- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Државата Израел за соработка во областа на културата, образованието и науката
(„Службен весник на Република Македонија“, бр.46/2005)
- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Државата Израел за соработка во областите на здравството и медицината
(„Службен весник на Република Македонија“, бр.41/2010)

ИРАН

- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Исламската Република Иран за превоз на патници и стоки во меѓународниот патен сообраќај
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 27/1998)
- Закон за ратификација на Спогодбата за културна, научна и образовна соработка меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Исламската Република Иран
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 4/2001)
- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Исламската Република Иран за заемно унапредување и заштита на инвестиции
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2002)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Исламската Република Иран за одбегнување на двојното оданочување по однос на данокот од доход и данокот на капитал
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 7/2002)
- Закон за ратификација на Договорот за трговска и економска соработка меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Исламската Република Иран
(„Службен весник на Република Македонија“, бр. 100/2002)



КАТАР

- Закон за ратификација на Договорот за економска, комерцијална и техничка соработка меѓу владата на Република Македонија и Владата на државата Катар („Службен весник на Република Македонија“, бр. 110/2005)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар за одбегнување на двојното оданочување и за заштита од фискална евазија по однос на даноците на доход („Службен весник на Република Македонија“, бр. 103/2008)
- Закон за ратификација на Меморандумот за соработка во областа на земјоделството меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар („Службен весник на Република Македонија“, бр. 51/2009)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар за регулирање на вработување на работна сила во државата Катар („Службен весник на Република Македонија“, бр. 25/2012)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар за заемно поттикнување и заштита на инвестиции („Службен весник на Република Македонија“, бр. 25/2012)
- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар за редовен воздушен сообраќај („Службен весник на Република Македонија“, бр. 25/2012)
- Закон за ратификација на Спогодбата за соработка во областа на културата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар („Службен весник на Република Македонија“, бр. 40/2012)
- Закон за ратификација на Меморандумот за разбирање за соработка во здравството меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Катар („Службен весник на Република Македонија“, бр. 189/2013)

КУВАЈТ

- Закон за ратификација на договорот меѓу Владата на државата Кувајт и Владата на Република Македонија за консолидација и репрограмирање на одредени долгови на Република Македонија спрема државата Кувајт („Службен весник на Република Македонија“, бр. 54/1997)



- Закон за ратификација на Спогодбата меѓу Владата на Република Македонија и Владата на државата Кувајт за економска и техничка соработка („Службен весник на Република Македонија“, бр. 13/2002)
- Закон за ратификација на Договорот за статусот на силите на Република Македонија во Кувајт („Службен весник на Република Македонија“, бр. 30/2003)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Република Македонија и државата Кувајт за поттикнување и заемна заштита на инвестиции („Службен весник на Република Македонија“, бр. 57/2010)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Република Македонија и државата Кувајт за одбегнување на двојното оданочување и за заштита од фискална евазија по однос на даноците на доход и на капитал („Службен весник на Република Македонија“, бр. 115/2012)

МАРОКО

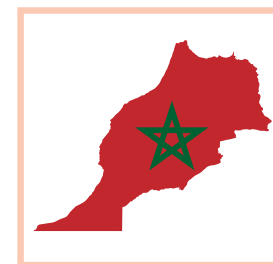
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Република Македонија и Кралството Мароко за одбегнување на двојно оданочување и заштита од фискална евазија по однос на даноците на доход („Службен весник на Република Македонија“, бр. 123/2010)
- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Кралството Мароко за заемно поттикнување и заштита на инвестициите („Службен весник на Република Македонија“, бр. 143/2010)

ОБЕДИНЕТИ АРАПСКИ ЕМИРАТИ

- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и владата на Обединетите Арапски Емирати за одбегнување на двојното оданочување и заштита од фискална евазија по однос на даноците на доход („Службен весник на Република Македонија“, бр. 63/2016)

САУДИСКА АРАБИЈА

- Закон за ратификација на Договорот меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Кралството Саудиска Арабија за одбегнување на двојното оданочување по однос на даноците на доход и заштита од даночна евазија („Службен весник на Република Македонија“, бр. 130/2015)





2. Соработка на Стопанската комора на Македонија со коморите од регионот на Блискиот Исток и на МАГРЕБ:

- Спогодба за соработка меѓу Федерацијата на египетските стопански комори и Стопанската комора на Македонија (1999);
- Договор за соработка и заемно признавање на сертификатите за потекло на стоките меѓу Стопанската комора на Македонија и Федерацијата на трговско-индустриските комори на Египет (2003);
- Меморандум за разбирање меѓу Клубот на фирми кои соработуваат со земјите од Блискиот Исток и Магреб и Асоцијациите на Бугарско-арапските стопански комори (2007);
- Договор за соработка помеѓу Стопанската комора на Македонија и Либанско-македонскиот бизнис-совет (2016);
- Спогодба за партнерство склучена помеѓу Стопанската комора на Македонија и Годишниот инвестициски состанок (AIM- Annual Investment meeting) Дубаи - Обединети Арапски Емирати (2016).

3. Регионална конвенција за пан-евро-медитерански преференцијални правила за потекло

Примена и цели на Регионалната конвенција

Главна цел на Регионалната конвенција за пан-евро-медитерански преференцијални правила за потекло е примена на идентични правила за потекло на стока со која се тргува меѓу сите договорни страни. Конвенцијата треба да овозможи поефикасно управување со системот за кумулација на потекло, на начин со којшто ќе им се овозможи на договорните страни подобро да реагираат на промените во економската реалност. Во суштина, еден правен инструмент може полесно да биде изменет отколку комплексна мрежа на протоколи, и треба да овозможи поедноставна адаптација на Пан-евро-мед правилата за потекло кон состојбите на пазарот.

Примената на дијагоналната кумулација во рамките на Пан-евро-мед зоната се заснова на мрежа на билатерални договори за слободна трговија (Free Trade Agreements - FTA), чишто протоколи за потекло се засноваат на идентични правила за потекло на стоката.

Договорните страни кои ја имаат ратификувано конвенцијата и имаат склучено билатерален договор за слободна трговија, можат да го заменат протоколот за правилата за потекло воспоставен со билатералниот договор, со нов протокол согласно Пан-евро-мед конвенцијата. Крајната цел е Конвенцијата да ја замени мрежата на повеќе од 60 билатерални протоколи за правилата за потекло со единствен правен инструмент.

Конвенцијата има 23 договорни страни:

- Европската унија;
- земјите од ЕФТА (Швајцарија, Норвешка, Исланд и Лихтенштајн);
- Фарските Острови;
- учесниците во процесот од Барселона (Алжир, Египет, Израел, Јордан, Либан, Мароко, Палестина, Сирија, Тунис и Турција);
- учесниците во процесот на стабилизација и асоцијација на ЕУ (Албанија, Босна и Херцеговина, Македонија, Црна Гора, Србија и Косово);
- Република Молдавија.



Покрај наведените, соседните држави и териториите на договорните страни може да аплицираат да станат договорни страни на Конвенцијата, под услов да имаат договор за слободна трговија кој уредува преференцијални правила за потекло, со најмалку една од договорните страни (каков што е случајот на пристапувањето на Молдавија кон Конвенцијата), што отвора простор за примена на Конвенцијата и во однос на други источноевропски земји и кавкаските земји.

Примена на Конвенцијата во Република Македонија ¹

Република Македонија ја има потпишано Конвенцијата на 15.6.2011 година, а истата е ратификувана и објавена во „Службен весник на Република Македонија“ бр. 66/2012, и се применува од 01.8.2012 година. Сепак, со оглед дека дијагоналната кумулација на правилата за потекло може да се применува само помеѓу земјите кои имаат склучено билатерален договор за слободна трговија, во моментот, примената на Конвенцијата во трговските односи на македонските компании со земјите од процесот на Барселона е исклучена, од причина што Република Македонија нема склучено договор за слободна трговија со ниту една од наведените земји. Примената на Пан-евро-мед конвенцијата во однос на Република Македонија за сега останува ограничена на ЕУ, земјите од ЕФТА, Молдавија и земјите од Западен Балкан.

Европска унија	Датум на примена на правилата за потекло кои овозможуваат дијагонална кумулација во Пан-евро-мед зоната во однос на Република Македонија
Европска унија	1.5.2015 година
Швајцарија (вклучувајќи го Лихтенштајн)	1.02.2016 година
Исланд	1.5.2015 година
Норвешка	1.5.2016 година
Фарски Острови	/
Алжир	/
Египет	/
Израел	/
Јордан	/
Либан	/
Мароко	/
Палестина	/
Сирија	/
Тунис	/
Турција	/
Албанија	1.4.2014 година
Босна и Херцеговина	1.02.2015 година
Косово	1.4.2014 година
Црна Гора	1.4.2014 година
Србија	1.4.2014 година
Молдавија	1.5.2014 година

¹ Commission notice concerning the date of application of the Regional Convention on pan-Euro-Mediterranean preferential rules of origin or the protocols on rules of origin providing for diagonal cumulation between the Contracting Parties to this Convention, OJ C 244, 5.7.2016, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2016.244.01.0010.01.ENG&toc=OJ.C:2016:244:TOC



Примена на дијагонална кумулација

Дијагоналната кумулација овозможува производите да се сметаат дека потекнуваат од договорната страна - извозник кога се извезуваат во друга договорна страна, ако тие производи се добиени таму, вклучувајќи материјали со потекло од друга договорна страна, доколку со обработката или преработката се надминати операциите наведени со Конвенцијата. При тоа, производите со потекло од една од договорните страни при увозот во други договорни страни, имаат корист од одредбите на соодветните договори по поднесувањето на еден од следните договори за потекло:

- Уверение за движење ЕУР.1., издаден од царинските органи на договорната страна - извозник;
- Уверение за движење ЕУР-Мед, издаден од царинските органи на договорната страна - извозник или
- Изјава изготвена од извозникот на фактура, испратница или некој друг трговски документ во кој детално се опишуваат производите за да се овозможи нивна идентификација, во случаите кога станува збор за одобрен извозник или за извозник за која било пратка, што се состои од еден или повеќе пакети со производи за потекло, чија вкупна вредност не надминува 6.000 евра.

При тоа, Конвенцијата уредува забрана за поврат на царински давачки, односно материјали без потекло употребени при производство на производи со потекло од една договорна страна за која доказот за потекло е издаден или изготвен во согласност со одредбите на Конвенцијата (наслов V), нема да подлежат на поврат или изземање од царински давачки од секаков вид во договорната страна - извозник.

Паралелно со потенцирање на значењето на правната регулатива, не помалку важно за водење бизнис со земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ се и податоците од кои може да се добие претстава за потенцијалот за извоз на новите пазари и економските параметри на земјите од регионот.

III. ПОТЕНЦИЈАЛ ЗА ИЗВОЗ НА ПАЗАРИТЕ НА ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ

14

ТРГОВСКА РАЗМЕНА НА МАКЕДОНИЈА СО ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ

ВКУПНА РАЗМЕНА

во САД\$

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Вкупно 2010-2015	Суфицит/Дефицит 2010-2015
Алжир	224.018	3.833.796	7.327.045	13.032.809	6.985.596	4.192.020	35.595.284	-30.018.246
Бахреин	77.721	11.758	7.532	35.054	23.199	69.028	224.292	+195.926
Египет	5.831.522	6.318.878	6.067.716	6.670.167	6.582.746	5.814.571	37.285.600	-24.589.358
Израел	19.116.745	20.876.127	28.139.267	16.267.783	12.983.579	34.668.296	132.051.797	-98.099.087
Ирак	6.221.500	7.925.585	4.465.874	4.681.648	6.000.521	2.803.548	32.098.676	+32.051.584
Иран	7.271.780	6.243.016	2.958.358	1.990.312	2.356.148	2.731.134	23.550.748	-15.455.174
Јордан	125.964	163.452	366.127	341.182	1.319.539	988.250	3.304.514	+2.552.752
Катар	571.691	517.324	545.482	1.773.190	1.256.901	2.088.401	6.752.989	-4.431.159
Кувајт	1.124.320	1.664.345	964.845	277.627	275.933	161.717	4.468.787	-3.436.079
Либан	349.559	132.011	194.850	212.549	193.362	5.697.187	6.779.518	-4.488.266
Либија	3.000.967	153.345	757.986	447.686	402.289	347.200	5.109.473	-355.401
Мароко	1.651.692	1.452.152	1.329.546	2.609.439	8.749.734	15.356.581	31.149.144	-29.752.850
ОАЕ	4.490.721	7.683.879	6.777.693	5.707.280	6.934.829	4.947.583	36.541.985	+18.045.117
Сирија	414.367	280.262	251.582	112.131	91.500	89.316	1.239.158	+278.880
Саудиска Арабија	1.391.115	3.095.478	6.071.473	4.284.923	17.197.615	8.987.339	41.027.943	-29.503.111
Тунис	1.179.771	2.732.055	1.507.788	4.254.729	11.773.148	10.785.295	32.232.786	-27.037.446
Вкупно земји од Блискиот Исток и од МАГРЕБ	53.043.453	63.083.463	67.733.164	62.698.509	83.126.639	99.727.466	429.412.694	-214.041.918

**Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија

15

Официјалните статистички податоци за надворешно-трговската размена на Република Македонија со земјите од Блиски Исток и од МАГРЕБ, во анализираниот шестгодишен период (2010 - 2015 година), покажуваат дека економската соработка се одвива инцидентно, со константни флукуации од година во година, што укажува на податокот дека не станува збор за воспоставени стратешки партнерства меѓу компаниите.

Вкупната размена на Република Македонија во посочениот период со овие земји достигна вредност од 429,4 милиони САД \$, при што е остварен извоз во вредност од 107,7 милиони САД \$ и увоз во вредност од 321,7 милиони САД \$. Од податоците за остварениот вкупен обем на трговска размена со сите земји, евидентно е дека интересот за соработка со овој регион од година во година се зголемува, не толку на страната на извозот, туку пред сè на страната на увозот на производи од овие земји, со што од вкупно 53 милиони САД долари во 2010 година, размената е зголемена на 99,7 милиони САД долари во 2015 година, што претставува раст од 88%. Но, на страната на македонскиот извоз во овие земји не се забележани позначајни поместувања или, поконкретно, домашните компании во 2010 година имаат извезено стоки во вредност од 15,9 милиони САД \$, за истите да се искачат на 21,9 милиони САД \$ во 2014 година, а веќе во 2015 година вредноста на извезените производи да се врати на стартната позиција од 15,9 милиони САД \$. Друга е сликата на страната на увозот на производи во Македонија, истиот вредносно расте во континуитет и од евидентирани 37 милиони САД \$ во 2010 година, во 2015 година достигна вредност од 83,8 милиони САД \$. Како резултат на тоа, во анализираниот период е евидентиран трговски дефицит во размената од 214 милиони САД \$.

За целиот анализиран период, Република Македонија има остварено најголема трговска размена со Израел (132,1 милиони САД \$), Саудиска Арабија (41 милион САД \$), Египет (37,3 милиони САД \$), ОАЕ (36,5 милиони САД \$), Алжир (35,6 милиони САД \$), Тунис (32,2 милиона САД \$), Ирак (32,1 милион САД \$) и Мароко (31,1 милион САД \$). Обемот на размена со овие земји, освен со ОАЕ и Ирак, се должи на зголемениот увоз на производи во Македонија, односно, најголемиот дефицит е регистриран во размената со Израел (98,1 милиони САД \$), Алжир (30 милиони САД \$), Мароко (29,7 милиони САД \$), Саудиска Арабија (29,5 милиони САД \$), Тунис (27 милиони САД \$) и Египет (24,6 милиони САД \$).

Од друга страна, македонските компании своите извозни активности во најголема мера ги насочиле кон пазарите во Ирак (32 милиона САД \$), ОАЕ (27,3 милиони САД \$), Израел (17 милиони САД \$), Египет (6,3 милиони САД \$), Саудиска Арабија (5,7 милиони САД \$) и Иран со 4,1 милиони САД \$, додека со останатите земји извозот во шестгодишниот период е далеку под 3 милиони САД \$.

Од анализата, евидентно е дека речиси и не постои некој значителен обем на размена и соработка со Бахреин, Јордан, Кувајт, Сирија и Либија, што во одредена мера се должи и на немирите кои се актуелни во некои од наведените земји.



16

ИЗВОЗ

во САД\$

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Вкупно 2010-2015
Алжир	224.018	439.849	277.499	988.116	132.169	726.868	2.788.519
Бахреин	76.250	10.945	7.506	34.444	13.635	67.329	210.109
Египет	1.217.154	552.951	751.191	870.715	1.877.928	1.078.182	6.348.121
Израел	843.757	1.013.813	2.748.212	3.716.565	4.369.513	4.284.495	16.976.355
Ирак	6.218.326	7.919.392	4.465.874	4.681.422	5.999.839	2.790.277	32.075.130
Иран	1.782.365	942.545	86.583	218.750	755.821	261.723	4.047.787
Јордан	97.167	82.020	360.657	305.932	1.264.066	818.791	2.928.633
Катар	62.847	13.584	1.061	544.646	110.900	427.877	1.160.915
Кувает	34.125	10.051	121.082	38.090	151.950	161.056	516.354
Либан	292.843	130.537	163.920	212.164	189.583	156.579	1.145.626
Либија	269.627	152.826	757.408	447.686	402.289	347.200	2.377.036
Мароко	297.612	132.126	8.350	198.272	36.880	24.907	698.147
ОАЕ	3.507.193	6.546.027	5.673.858	3.591.154	4.746.370	3.228.949	27.293.551
Сирија	287.518	135.308	170.206	27.940	78.083	59.964	759.019
Саудиска Арабија	203.280	115.080	2.550.807	59.562	1.385.650	1.448.037	5.762.416
Тунис	496.121	1.510.031	57.667	15.880	485.059	32.912	2.597.670
Вкупно земји од Блискиот Исток и од МАГРЕБ	15.910.203	19.707.085	18.201.881	15.951.338	21.999.735	15.915.146	107.685.388

**Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија



17

УВОЗ

во САД\$

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Вкупно 2010-2015
Алжир	0	3.393.947	7.049.546	12.044.693	6.853.427	3.465.152	32.806.765
Бахреин	1.471	813	26	610	9.564	1.699	14.183
Египет	4.614.368	5.765.927	5.316.525	5.799.452	4.704.818	4.736.389	30.937.479
Израел	18.272.988	19.862.314	25.391.055	12.551.218	8.614.066	30.383.801	115.075.442
Ирак	3.174	6.193	0	226	682	13.271	23.546
Иран	5.489.415	5.300.471	2.871.775	1.771.562	1.600.327	2.469.411	19.502.961
Јордан	28.797	81.432	5.470	35.250	55.473	169.459	375.881
Катар	508.844	503.740	544.421	1.228.544	1.146.001	1.660.524	5.592.074
Кувает	1.090.195	1.654.294	843.763	239.537	123.983	661	3.952.433
Либан	56.716	1.474	30.930	385	3.779	5.540.608	5.633.892
Либија	2.731.340	519	578	0	0	0	2.732.437
Мароко	1.354.080	1.320.026	1.321.196	2.411.167	8.712.854	15.331.674	30.450.997
ОАЕ	983.528	1.137.852	1.103.835	2.116.126	2.188.459	1.718.634	9.248.434
Сирија	126.849	144.954	81.376	84.191	13.417	29.352	480.139
Саудиска Арабија	1.187.835	2.980.398	3.520.666	4.225.361	15.811.965	7.539.302	35.265.527
Тунис	683.650	1.222.024	1.450.121	4.238.849	11.288.089	10.752.383	29.635.116
Вкупно земји од Блискиот Исток и од МАГРЕБ	37.133.250	43.376.378	49.531.283	46.747.171	61.126.904	83.812.320	321.727.306

**Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија

ИЗВОЗ ОД МАКЕДОНИЈА ВО ЗЕМЈИТЕ НА БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ (2014/2015 ГОДИНА)

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Алжир			
		Останати пекарски производи	437.903,00
Бахреин			
/	/	/	/
Египет			
Тутун неизжилен	682.019,00		
Други апарати за заштита на електрични струјни кола до 1000 В	172.637,00		
Други делови и прибор за моторни возила од групите 722, 781, 782, 783	486.075,00		
Делови на шински и трамвајски локомотиви и шински возила од подгрупа 791.1 до позиција 791.82	122.789,00		
Израел			
Производи за исхрана од житарици	2.297.815,00	Производи за исхрана од житарици	2.064.968,00
Слатки бисквити, вафли, колачи и останати пекарски производи	508.146,00	Слатки бисквити, вафли, колачи и останати пекарски производи	496.852,00
Вреќи и вреќички за пакување од синтетички и вештачки текстил	1.072.452,00	Други чоколада и други прехранбени производи што содржат какао	134.399,00
Други валани производи, платинирани, со ширина 600мм и поголема	129.122,00	Вреќи и вреќички за пакување од синтетички и вештачки текстил	870.023,00
Каси, сефови, врати и слично од прости метали	127.966,00		
Ирак			
Јаболки, свежи	4.423.523,00	Слатки бисквити, вафли, колачи	176.647,00
Грозје, свежо	240.932,00	Јаболки, свежи	1.324.412,00
Кајсии, цреши, вишни, праски и сливи, свежи	208.513,00	Кајсии, цреши, вишни, праски и сливи, свежи	182.482,00
		Ракии и дестилирани пијалаци, неспомнати	296.872,00
Лекови кои содржат антибиотици или нивни деривати кои содржат други антибиотици, наместени во одмерени дози или во форми или пакувања за малопродажба	222.153,00	Лекови кои содржат антибиотици или нивни деривати кои содржат други антибиотици, наместени во одмерени дози или во форми или пакувања за малопродажба	313.764,00
Лекови, н.н, кои се подготвени во измерени дози, или во форми или пакувања за малопродажба	448.441,00	Лекови, н.н, кои се подготвени во измерени дози, или во форми или пакувања за малопродажба	279.746,00
Иран			
Други апарати за заштита на електрични струјни кола до 1000 В	421.597,00	Други апарати за заштита на електрични струјни кола до 1000 В	164.121,00
Други делови и прибор за моторни возила од групите 722, 781, 782, 783	137.774,00		
Јордан			
Лекови кои содржат антибиотици или нивни деривати кои содржат други антибиотици, наместени во одмерени дози или во форми или пакувања за малопродажба	178.067,00	Тутун неизжилен	194.582,00
Друмски влекачи за полуприколки	824.202,00	Друмски влекачи за полуприколки	319.293,00
Катар			
/	/	Други машини со посебни функции	333.399,00
Кувајт			
/	/	/	/

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Либан			
/	/	/	/
Либија			
Неогноотпорни малтери и бетони	131.227,00	Останати пекарски производи	186.827,00
Мароко			
/	/	/	/
ОАЕ			
Цигари што содржат тутун	412.263,00		
Гранулирана згура од производство на железо и челик	1.023.461,00		
Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали	1.196.148,00		
Производи за забавување и шминкање, заштита од сонце, маникир, педикир	163.497,00		
Мермер, травертин, алабастер, обликуван, полиран	664.384,00		
Други машини со посебни функции	260.742,00		
Злато (вклучувајќи платинирано), необработено, во облик на полупроизвод или прав	525.572,00		
Сирија			
/	/	/	/
Саудиска Арабија			
Заштитни покривки за глава	1.199.569,00	Теписи и слично, ткаени од синтетички текстилни материјали	285.405,00
		Плоснато/валани производи од железо или нелегиран челик, неплатинирани или необложени, не повеќе обработувани од топло/валаните со ширина од 600мм или повеќе, не намотани	826.952,00
		Заштитни покривки за глава	113.936,00
Тунис			
Табли, плочи (вклучувајќи плочи за нумеричко управување), пултови, ормани и останати основи, опремени со две или повеќе апарати од подгрупа 7724 или 7725, за електрична контрола или за дистрибуција на електрична енергија	450.263,00		

**Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија

***За земјите за кои не се наведени податоци, обемот на размена во извозот е мал, односно по конкретен производ извозот не надминува вредност од 100.000 САД\$ и затоа не постои евиденција за кој вид на производ станува збор.

Од анализата за реализиран извоз во последните 2 години (2014-2015), може да се заклучи дека структурата на производи кои се извезуваат во земјите од овој регион е доста тесна и главно се заснова на: тутун и цигари што содржат тутун (во Египет и Јордан – вкупно 800 илјади САД долари), овошје (во Ирак – во двете години вкупно 6,3 милиони САД долари), производи за исхрана од житарки и други кондиторски производи (во Израел – вкупно 5,5 милиони САД долари во 2014-2015 година), лекови (во Ирак и Јордан – вкупно 1,4 милиони САД долари), заштитни покривки за глава (во Саудиска Арабија од 1,3 милиони САД долари), плоснато-валани производи од железо (во Саудиска Арабија), мермер, травертин (во ОАЕ), машини и апарати (во Катар и ОАЕ), како и делови и прибор за моторни возила и друмски влекачи (во Египет, Иран и Јордан).

Тоа значи дека извозот главно го реализираат компании од земјоделско-прехранбениот сектор, хемиската индустрија, металната и електроиндустријата, како и индустријата на неметали.

УВОЗ ОД МАКЕДОНИЈА ВО ЗЕМЈИТЕ НА БЛИСКИ ИСТОК И МАГРЕБ (2014/2015 ГОДИНА)

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Алжир			
Друга репка или шеќерна трска и хемиски чиста сахароза, во цврста форма, друго	6.838.852,00	Друга репка или шеќерна трска и хемиски чиста сахароза, во цврста форма, друго	3.458.343,00
Бахреин			
/	/	/	/
Египет			
Грав, освен боб и коњски боб, сушен	590.175,00	Грав, освен боб и коњски боб, сушен	465.678,00
Други синтетички влакна од полиестер, сечени, невлачени	385.434,00	Портокали, свежи или суви	300.656,00
Чист натриум хлорид и сол (сол за јадење и денатурирана) во воден раствор или не, морска вода	790.218,00	Други синтетички влакна од полиестер, сечени, невлачени	235.598,00
Други корења, камилица, жалфија, нане, афион	162.007,00	Чист натриум хлорид и сол (сол за јадење и денатурирана) во воден раствор или не, морска вода	514.935,00
Полиетилен примарен, со специфична густина помала од 0,94	246.015,00	Други корења, камилица, жалфија, нане, афион	145.966,00
Полиетилен, со спечифична густина 0,94 или поголема	696.759,00	Пропан, течен	563.640,00
Други плочи и слично од полимери на пропилен	140.576,00	Полиетилен примарен, со специфична густина помала од 0,94	131.941,00
Други монитори	104.650,00	Полиетилен, со спечифична густина 0,94 или поголема	432.348,00
Израел			
Сок од портокал	561.681,00	Сок од портокал	523.838,00
Сок од ананас	108.381,00	Сок од ананас	131.682,00
Семе од зеленчук	134.427,00	Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	22.614.559,00
Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали	1.608.188,00	Други минерални или хемиски губрива со азот, фосфор, калиум	292.912,00
Други минерални или хемиски губрива со азот, фосфор, калиум	369.866,00	Други плочи и слично од полимери на етилен	591.819,00
Други цевки и црева, незајакнати ниту комбирани, без прибор	139.861,00		
Други плочи и слично од полимери на етилен	763.317,00		
Фунгициди, подготвени како за продажба на мало, или препарати или производи	433.919,00		
Хербициди, подготвени како за продажба на мало, или препарати или производи	324.230,00		

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Медицински, хируршки, лабораториски апарати за стерилизација	394.764,00		
Машини и апарати за филтрирање и пречистување вода	530.645,00		
Уреди за земјоделство и хортикултура, за исфрлање, дисперзија или прскање на течности или прав	266.556,00		
Други апарати за предавање или прием на глас, слики или други податоци, вклучувајќи апарати за комуникација во жичана или безжична мрежа	148.600,00		
Шприцеви, игли, катетри, канили и слично	118.300,00		
Други вештачки делови на тело	563.697,00		
Ирак			
/	/	/	/
Иран			
Друг зеленчук, приготвен или конзервиран, освен во оцет или оцетна киселина, не смрзнат	163.986,00	Друг зеленчук, приготвен или конзервиран, освен во оцет или оцетна киселина, не смрзнат	153.744,00
Грозје, суво	173.847,00	Грозје, суво	181.780,00
Фстаџи, свежи или суви	364.435,00	Фстаџи, свежи или суви	230.381,00
Урми, свежи или суви	408.607,00	Урми, свежи или суви	574.026,00
Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	236.841,00	Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	126.033,00
		Полиетилен примарен, со специфична густина помала од 0,94	366.135,00
		Полиетилен, со спечифична густина 0,94 или поголема	654.106,00
Јордан			
/	/	/	/
Катар			
Полиетилен, со спечифична густина 0,94 или поголема	1.094.623,00	Полиетилен, со спечифична густина 0,94 или поголема	1.535.104,00
Куввајт			
/	/	/	/
Либан			
/	/	Тутун неизжилен	5.505.793,00
Либија			
/	/	/	/

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Мароко			
Харинги, сардели и големи сардели, немелени	417.744,00	Харинги, сардели и големи сардели, немелени	498.498,00
Други електрични апарати за вклучување и исклучување до 1000 В	1.513.508,00	Друга репка или шеќерна трска и хемиски чиста сахароза, во цврста форма, друго	3.721.627,00
Сетови на проводници за палење и слично, за возила, авиони или бродови	239.783,00		
Други електрични спроводници, за напон што не надминува 1000 В	132.362,00		
Изолациони делови од пластика	2.420.337,00		
Изолациони делови од други материјали	1.599.238,00		
Машки и женски текстилни производи	639.457,00		
Маици, поткошули и други елечи, плетени или хеклани	600.450,00		
ОАЕ			
Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	251.253,00	Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	189.786,00
Други минерални или хемиски ѓубрива со азот, фосфор, калиум	105.693,00	Полиетилен, со специфична густина 0,94 или поголема	741.748,00
Полиетилен, со специфична густина 0,94 или поголема	393.630,00		
Телефонски апарати, вклучувајќи и телефони за целуларни мрежи или за други безжични мрежи	453.857,00		
Сирија			
/	/	/	/
Саудиска Арабија			
Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	9.825.732,00	Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали (освен сурови) и преработки н.н, со содржина > од 70% на Нафтени масла и масла добиени од битуменозни минерали, ако овие масла се основните состојки	1.961.025,00
Полиетилен примарен, со специфична густина помала од 0,94	256.938,00	Полиетилен примарен, со специфична густина помала од 0,94	519.576,00
Полиетилен, со специфична густина 0,94 или поголема	4.464.290,00	Полиетилен, со специфична густина 0,94 или поголема	3.851.064,00
Полипропилен	621.121,00	Полипропилен	494.513,00
Копилимери на пропилен	297.531,00	Копилимери на пропилен	223.800,00
Други плочи и слично од полимери на пропилен	162.334,00	Други плочи и слично од полимери на пропилен	239.235,00

2014		2015	
Име на производот	САД\$	Име на производот	САД\$
Тунис			
Харинги, сардели и големи сардели, немелени	598.221,00	Харинги, сардели и големи сардели, немелени	562.187,00
Урми, свежи или суви	164.498,00	Маслени погачи и остатоци од семе од останати семиња и овошје	4.462.904,00
Маслени погачи и остатоци од семе од останати семиња и овошје	4.188.303,00	Пропан, течен	170.777,00
Пропан, течен	216.959,00		
Плетени или хеклани ткаенини со ширина поголема од 30цм	110.357,00		
Други машини со посебни функции	1.364.832,00		
Машини за просечување и сечење, нумерички управувани	216.972,00		
Сетови на проводници за палење и слично, за возила, авиони или бродови	1.812.611,00		
Други електрични спроводници, за напон што не надминува 1000 В	542.174,00		
Рачни торби со или без ремен за раме, со надворешна површина од пластични маси и текстилни ткаенини	136.977,00		
Машки панталони, работни комбинезони, шорцеви и доколенки	133.330,00		
Други мерни и контролни апарати, проектори на профили	264.429,00		
Производи за транспорт и пакување на стока од пластика, н.н; тапи, капаи и други затвораи, од пластика	259.663,00		

**Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија

***За земјите за кои не се наведени податоци, обемот на увоз е мал, односно по конкретен производ увозот не надминува вредност од 100.000 САД\$ и затоа не постои евиденција за кој вид на производ станува збор.

Од земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ, во Македонија се увезуваат производи од Алжир, Египет, Израел, Иран, Катар, Мароко, ОАЕ, Саудиска Арабија и Тунис. Структурата покажува дека во 2014 и 2015 година вредносно во најголема мера се увезени следните производи: нафтени масла (од Израел, Иран, ОАЕ и Саудиска Арабија); репка или шеќерна трска (од Алжир и Мароко); полиетилен (од Египет, Катар, Иран, ОАЕ и Саудиска Арабија); изолациони делови од пластика и од други материјали (од Мароко); маслени погачи и остатоци од семе од останати семиња и овошје (од Тунис); тутун (од Либан); електрични апарати и електрични спроводници (од Мароко и Тунис).

IV. ЕКОНОМСКИТЕ ПАРАМЕТРИ НА ЗЕМЈИТЕ ОД РЕГИОНОТ

ПОЗНАЧАЈНИ ЕКОНОМСКИ ПАРАМЕТРИ ЗА ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ (проценети податоци за 2015 година)

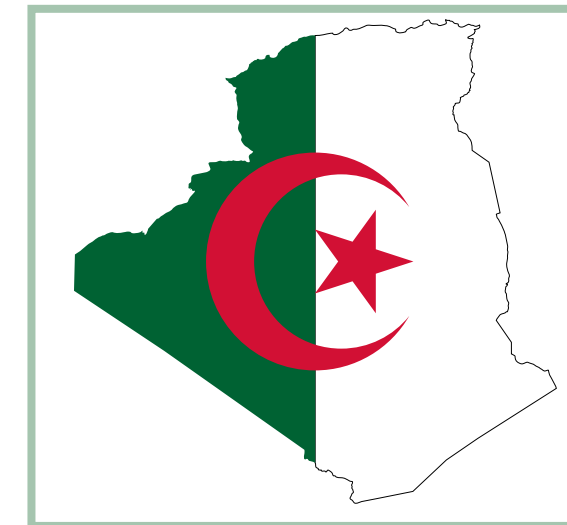
Иако надворешно-трговската размена со овој регион и понатаму се одвива инцидентно, без стратегија, перцепцијата на компаниите во однос на трговијата со земјите од МАГРЕБ и од Блискиот Исток, треба да се истакне дека се работи за интегриран пазар помеѓу овие земји и ЕУ и дека процесот на апроксимација на законодавството и либерализација на трговијата со овие пазари се индиректно дел од нашето пристапување кон ЕУ. Затоа е потребно континуирано да се следи развојот на економските и политичките односи на ЕУ со тие земји и адекватно, во рамките на можното, да се овозможува и да се поттикнува учеството на овие пазари. Како најдобри економии кои за македонските компании можат да значат и влез на останатите пазари од регионот се Мароко и Обединетите Арапски Емирати. Во Алжир, Мароко и Тунис вообичаено е да се прават финансиски трансакции со посочени домашни авторизирани финансиски институции. Плаќањата при извоз се вршат преку нивните домашни банки во валутата на земјите по официјален валутен курс. Во Мароко се бараат и банкарски гаранции од страна увозникот.

Основни карактеристики на банкарскиот систем во земјите од МАГРЕБ се:

- доминација на банките и големо присуство на јавниот сектор;
- ограничена отвореност на финансискиот сектор, купувањето на странски валути е ограничено од страна на жителите;
- капиталните трансакции се ограничени;
- застапен „кеш“-систем – потребна е модернизација на банкарскиот сектор;
- лимитиран пазар до микрокредити (освен Мароко и Тунис) за инвестиции;
- банкарскиот сектор е слабо регулиран (од сите земји од МАГРЕБ во Мароко банкарскиот систем е најлиберализиран, Алжир има државни банки 80%).



АЛЖИР



Согласно економските параметри, Алжир е земја каде доминираат производството на нафта и природен гас, рударството и металната индустрија и ова се производи кои земјата најмногу ги извезува. Алжир е зависен од увоз на прехранбени производи, производи за широка потрошувачка, што остава огромни можности за соработка со македонските компании особено во областа на прехранбената, фармацевтската и металната индустрија. Финансискиот сектор во Алжир е претежно концентриран на 3 поголеми државни банки. Во Алжир е вообичаено да се прават финансиски трансакции со посочени домашни авторизирани финансиски институции во алжирски динари.

Број на жители	40 054 209
БДП (паритет на куповна моќ)	578,7 милијарди САД\$
БДП (по жител)	14.500 САД\$
БДП (стапка на раст)	3,7%
Работна сила	11,7 милиони жители
Индустриско производство (стапка на раст)	0,4%
Индустрии	Нафта, природен гас, лесна индустрија, рударство, електрични, петрохемиски и преработки на храна
Земјоделски производи	Пченица, јачмен, овес, грозје, маслинки, цитрус, овошје; овци, говеда
Извоз	36,3 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Нафта, природен гас и нафтени производи
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Шпанија, Франција, САД, Италија, Велика Британија
Увоз	52,65 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Капитални, прехранбени производи, производи за широка потрошувачка
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, Франција, Италија, Шпанија, Германија
ДДВ	17%

БАХРЕИН



Бахреин е земја каде се седиштата на голем број мултинационални компании како резултат на добро развиениот финансиски сектор и присуството на Исламската банка. Производството на нафта е главна индустриска гранка, но во последните години економијата на Бахреин се диверзифицира и се отвораат голем број компании за производство на алуминиум, текстил, хемиски производи, но согласно структурата на она што се увезува во земјата, голема е можноста за македонските компании за соработка во секторите производство на хемикалии, прехранбени и фармацевтски производи.

Број на жители	1 393 661
БДП (паритет на куповна моќ)	64,8 милијарди САД\$
БДП (по жител)	50.100 САД\$
БДП (стапка на раст)	3,2%
Работна сила	759.400
Индустриско производство (стапка на раст)	0,8%
Индустриски	Преработка на нафта и рафинирање, топење алуминиум, пелетизација на железо, ѓубрива, исламско и оф-шор банкарство, осигурување, поправка на бродови, туризам
Земјоделски производи	Овошје, зеленчук, живина, млечни производи, риби
Извоз	14,08 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Нафта и нафтени производи, алуминиум, текстил
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Саудиска Арабија, Обединети Арапски Емирати, САД
Увоз	8,791 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Сурова нафта, машини, хемикалии
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Саудиска Арабија, САД, Кина, Јапонија, Австралија
ДДВ	/

ЕГИПЕТ



Број на жители	92 519 544
БДП (паритет на куповна моќ)	1,048 илјади милијарди САД\$
БДП (по жител)	11.800 САД\$
БДП (стапка на раст)	4,2%
Работна сила	28,8 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	3,3%
Индустриски	Текстил, преработка на храна, туризам, хемикалии, лекови, јаглевородороди, изградба, цемент, метали, производство на расвета
Земјоделски производи	Памук, ориз, пченка, пченица, грав, овошје, зеленчук, говеда, биволи, овци, кози
Извоз	20,88 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Сурова нафта и нафтени производи, овошје и зеленчук, памук, текстилни производи, метални производи, хемикалии, преработена храна
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Саудиска Арабија, Италија, Турција, ОАЕ, САД
Увоз	57,91 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини и опрема, прехранбени производи, хемикалии, производи од дрво, горива, фармацевтски производи
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, Германија, САД, Турција, Русија
ДДВ	10%

Египетската економија се карактеризира со производство на земјоделски производи, но претежно на одгледување и производи од памук, ориз, пченка, пченица, грав, овошје, зеленчук, говеда, биволи, овци, кози иако располага со многу мал процент на обработливо земјиште, како и производство на текстил, преработка на храна, туризам, хемикалии, лекови, јаглевородороди, цемент и метали. Египетските главни извозни производи се: природен гас и нафтени производи, текстил и производи од текстил, медицински и петрохемиски производи, цитрусни овошја, ориз, сушен кромид и од неодамна значителен извоз е остварен и во производи од метал, железо и керамика.

Египет има увоз на машини и опрема особено во делот на автомобилската индустрија, прехранбени производи, хемикалии, производи од дрво, горива, фармацевтски производи, што остава можност за соработка на македонските компании во областа на фармацевтската индустрија, прехранбени производи, хемиската и металната индустрија, особено во делот на производство на делови за автомобилската индустрија.

ИЗРАЕЛ



Израелската економија се карактеризира со висок степен на развој на високо технолошка индустрија базарина на иновации, и високо-технолошки производи (авијација, комуникации,

компјутерски дизајн и производство, медицинска електроника, фибер оптика), а произведува и дрво и производи од хартија, калиум и фосфати, храна, пијалаци и тутун, сода бикарбона, цемент, метални производи, хемиски производи, пластика, дијаманти, текстил, обувки. Земјата увезува: суровини, полупроизводи, воена опрема, груби дијаманти, горива, жито, стока за широка потрошувачка, со што се отвора можност за соработка на македонските компании во металната индустрија, како и во ИТ-индустријата. Начинот на соработка со израелските компании значително се разликува од останатите земји од регионот на МАГРЕБ и Блискиот Исток, но има одлична можност за македонските компании да ја зголемат својата конкурентност и иновативност.

Број на жители	8 134 749
БДП (паритет на куповна моќ)	281,9 милијарди САД\$
БДП (по жител)	33.700 САД\$
БДП (стапка на раст)	2,6%
Работна сила	3,86 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	3,2%
Индустрии	Високо-технолошки производи (авијација, комуникации, компјутерски дизајн и производство, медицинска електроника, фибер оптика), дрво и производи од хартија, калиум и фосфати, храна, пијалаци и тутун, сода бикарбона, цемент, метални производи, хемиски производи, пластика, дијаманти, текстил, обувки
Земјоделски производи	Цитрус, зеленчук, памук, говедско, пилешко, млечни производи
Извоз	56,4 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Машини и опрема, софтвер, дијаманти, земјоделски производи, хемикалии, текстил и облека
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	САД, Хонг Конг, Велика Британија, Кина
Увоз	58,8 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Суровини, воена опрема, груби дијаманти, горива, жито, стока за широка потрошувачка
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	САД, Кина, Швајцарија, Германија, Белгија
ДДВ	17%

ИРАК



Број на жители	37 032 056
БДП (паритет на куповна моќ)	544,1 милијарди САД\$
БДП (по жител)	15.500 САД\$
БДП (стапка на раст)	2,4%
Работна сила	8,9 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	8,8%
Индустрии	Нафта, хемикалии, текстил, кожа, градежни материјали, преработка на храна, ѓубриво, преработка на метал
Земјоделски производи	Пченица, јачмен, ориз, зеленчук, памук, говеда, овци, живина
Извоз	54,65 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Сурова нафта 84%, сурови материјали со исклучок на гориво, храна и живи животни
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Кина, Индија, Јужна Кореа, САД, Италија
Увоз	42,94 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Храна, лекови,
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Турција, Сирија, Кина, САД, Русија
ДДВ	9%

Ирак е економија која е зависна од производството на нафта и нафтени деривати. Голем дел од економијата отпаѓа на услуги, а само 8% од вкупната индустрија отпаѓа на производство на храна.

Застапени индустрии се: производство на хемикалии, текстил, кожа, градежни материјали, преработка на храна, ѓубриво, преработка на метал. Ирак е увозно зависен од прехранбени производи и лекови што за македонските компании значи огромна можност за соработка.

ИРАН



Иранската индустрија е претежно државна, доминантно е производството на нафта и нафтени деривати, со мал обем на производството на храна (претежно рафинирање на шеќер и производство на растително масло), а со развиен услужен сектор. Финансискиот сектор е под државна сопственост. Иран увезува индустриски стоки, капитални и прехранбени производи и други стоки за широка потрошувачка, како и технички услуги, што остава простор за соработка на македонските компании од прехранбената, фармацевтската и останатите индустрии.

Број на жители	79 621 869
БДП (паритет на куповна моќ)	1,371 илјади милијарди САД\$
БДП (по жител)	17.300 САД\$
БДП (стапка на раст)	0%
Работна сила	29,1 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	2,9%
Индустрии	Нафта, петрохемиски, гас, ѓубрива, сода бикарбона, текстил, цемент и други градежни материјали, преработка на храна (особено рафинирање на шеќер и производство на растително масло), црни и обоени метали, вооружување
Земјоделски производи	Пченица, ориз и други зрна, шеќерна репка, шеќерна трска, овошје, ореви, памук, млечни производи, волна, кавијар
Извоз	78,99 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Нафта 80%, хемиски и петрохемиски производи, овошје и ореви, теписи, цемент, руда
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Кина, Индија, Турција, Јапонија
Увоз	70,63 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Индустриски стоки, капитални и прехранбени производи и други стоки за широка потрошувачка, технички услуги
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	ОАЕ, Кина, Јужна Кореја, Турција
ДДВ	9%

ЈОРДАН



Јорданската економија е базирана на развој на туризмот, информатичката технологија, производство на облека, вештачки ѓубрива, калиум, фосфат, рударство, фармација, рафинирање на нафта, цемент, неоргански хемикалии, лесна индустрија. Проблемот на Јордан за производство на храна е во недостатокот на вода и обработливо земјиште. Иранскиот земјоделски сектор се занимава со одгледување на цитрусно овошје, домати, краставици, маслинки, јагоди, овци, живина и млечни производи. Потенцијалите за извоз на македонски производи во Јордан се во секторите прехранбена, фармацевтска, метална и хемиска индустрија. Јордан во најголем процент увезува сурова нафта, нафтени деривати, машини, транспортна опрема, железо, житарки, вода и прехранбени производи.

Број на жители	7 734 377
БДП (паритет на куповна моќ)	82,73 милијарди САД\$
БДП (по жител)	12,100 САД\$
БДП (стапка на раст)	2,5%
Работна сила	2,02 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	3,6%
Индустрии	Туризам, информатичка технологија, облека, вештачки ѓубрива, калиум, фосфат, рударство, фармација, рафинирање на нафта, цемент, неоргански хемикалии, лесна индустрија
Земјоделски производи	Цитрус, домати, краставици, маслинки, јагоди, овци, живина, млечни производи
Извоз	7,882 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Текстил, вештачки ѓубрива, калиум, фосфати, зеленчук, лекови
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	САД, Саудиска Арабија, Ирак, Индија, ОАЕ
Увоз	17,76 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Сурова нафта, нафтени деривати, машини, транспортна опрема, железо, житарици
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Саудиска Арабија, Кина, САД, Германија, ОАЕ
ДДВ	16%

КАТАР



Катарската индустрија повеќе од 70% се базира на производство на нафта. Стандардот на живеење е висок, што подразбира и голема потрошувачка моќ на локалното население. Катар увезува прехранбени, фармацевтски, хемиски производи, како и машини и производи од металната индустрија. Можноста за соработка на македонските компании во секторите фармација, прехранбена индустрија, метална индустрија и хемиска индустрија со катарските компании е голема и стандардите за соработка се базираат претежно на европските принципи.

Број на жители	2 307 218
БДП (паритет на куповна моќ)	319,8 милијарди САД\$
БДП (по жител)	132,100 САД\$
БДП (стапка на раст)	3,3%
Работна сила	1,644 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	0,7%
Индустрии	Течен природен гас, производството на сурова нафта и рафинирање, амонијак, ѓубрива, петрохемиски, челични шипки за засилување, цемент, поправка на комерцијални бродови
Земјоделски производи	Овошје, зеленчук, живина, млечни производи, месо, риба
Извоз	77,74 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Течен природен гас, нафтни производи, вештачки ѓубрива, челик
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Јужна Кореја, Јапонија, Индија, ОАЕ, Кина
Увоз	37,15 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини и транспортна опрема, храна, хемикалии
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	САД, Франција, Велика Британија, ОАЕ, Германија
ДДВ	0%

КУВАЈТ



Кувајт е земја во која производството на нафта и нафтни деривати е доминантно. Висок процент од производите кои земјата ги увезува отпаѓаат на прехранбени производи, градежни материјали (бидејќи е засилен обемот на јавни градби), текстилни производи, како и производи од металната и автомобилската индустрија. Потенцијалите за соработка на македонските компании се во: прехранбената, хемиската индустрија, индустријата на градежни материјали, фармацевтската и електрометалната индустрија.

Број на жители	4 005 760
БДП (паритет на куповна моќ)	288,4 милијарди САД\$
БДП (по жител)	70,200 САД\$
БДП (стапка на раст)	0,9%
Работна сила	2,473 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	-4 %
Индустрии	Нафта, петрохемиска индустрија, цемент, бродоградба и поправка, преработка на храна, градежни материјали
Земјоделски производи	Риба
Извоз	57,13 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Нафта и рафинирани производи, вештачки ѓубрива
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Јужна Кореја, Кина, Индија, Јапонија, САД
Увоз	25,67 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Храна, градежни материјали, возила и делови, облека
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, САД, Саудиска Арабија, Јапонија, Германија
ДДВ	16%

ЛИБАН



Либанската економија е претежно ориентирана кон развој на услужниот сектор. Главни сектори се туризмот и банкарскиот сектор. Производите кои земјата ги увезува (нафтени производи, автомобили, лекови, облека, месо и живи животни, производи за широка потрошувачка, хартија, текстилни ткаенини, тутун, електрични машини и опрема, хемикалии) покажуваат големи можности за соработка на македонските компании од областа на прехранбената индустрија, хемиската, фармацевтската и електрометалната индустрија.

Број на жители	6 071 981
БДП (паритет на куповна моќ)	83,06 милијарди САД\$
БДП (по жител)	18,200 САД\$
БДП (стапка на раст)	1%
Работна сила	1,628 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	1,7%
Индустрии	Банкарство, туризам, преработка на храна, вино, накит, цемент, текстил, минерални и хемиски производи, производи од дрво и мебел, рафинирање на нафта, метал
Земјоделски производи	Агруми, грозје, домати, јаболка, зеленчук, компири, маслинки, тутун, овци, кози
Извоз	3,475 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Накит, обоени метали, хемиски производи, производи за широка потрошувачка, овошје и зеленчук, тутун, минерали, електрични машини и постројки, текстилни влакна, хартија
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Саудиска Арабија, ОАЕ, Ирак, Сирија, Јужна Африка
Увоз	16,27 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Нафтени производи, автомобили, лекови, облека, месо и живи животни, производи за широка потрошувачка, хартија, текстилни ткаенини, тутун, електрични машини и опрема, хемикалии
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, Италија, САД, Франција, Германија
ДДВ	10%

ЛИБИЈА



Либиската економија е базирана на производство на нафта и нафтени деривати и е високо зависна од увоз на машини, полуготови производи, храна, транспортна опрема, производи за широка потрошувачка. Голем потенцијал за соработка на македонските компании постои во секторите кои се занимаваат со производство на храна, во фармацевтската, хемиската индустрија, како и електрометалната и индустријата на производство на градежни материјали.

Број на жители	6 271 218
БДП (паритет на куповна моќ)	92,61 милијарди САД\$
БДП (по жител)	14,600 САД\$
БДП (стапка на раст)	-6,4%
Работна сила	1,195 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	-13%
Индустрии	Нафта, петрохемиски производи, алуминиум, железо и челик, преработка на храна, текстил, ракотворби, цемент
Земјоделски производи	Пченица, јачмен, маслинки, цитрус, зеленчук, кикирики, соја, добиток
Извоз	10,51 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Сурова нафта, нафтени деривати, природен гас, хемикалии
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Италија, Германија, Кина, Франција, Шпанија
Увоз	11,24 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини, полу-готови производи, храна, транспортна опрема, производи за широка потрошувачка
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, Италија, Турција, Тунис, Франција
ДДВ	/

МАРОКО



Мароко има отворена пазарна економија и е земја посочена од европските компании како седиште за трговија и инвестиции за влез на останатите пазари на африканскиот континент, базирано на поставена платформа за пристап до африканските пазари. Огромни реформи се направени во 2015 година за подобрување на бизнис-климата. Мароко има високо развиена индустрија и тоа во: производството на автомобилски делови, рударството, воздухопловството, преработката на храна, кожни производи, текстилната индустрија, градежништвото, енергетиката, туризмот, но е зависна од увоз на храна, текстилни производи, хемиски и фармацевтски производи. Можноста за соработка на македонските компании е токму во овие сектори: текстилната, фармацевтската, хемиската и прехранбената индустрија. Во Мароко вообичаено е да се прават финансиски трансакции со домашни авторизирани финансиски институции. Плаќањата при извоз се вршат преку нивните домашни банки во валутата на земјите по официјален валутен курс. Во Мароко се бараат и банкарски гаранции од страна на увозникот.

Број на жители	34 615 837
БДП (паритет на куповна моќ)	273,5 милијарди САД\$
БДП (по жител)	8,200 САД\$
БДП (стапка на раст)	4,5%
Работна сила	12,27 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	4,3%
Индустрии	Автомобилски делови, рударство и обработка, воздухопловство, преработка на храна, кожни производи, текстил, градежништво, енергетика, туризам
Земјоделски производи	Јачмен, пченица, агруми, грозје, зеленчук, маслинки, добиток, вино
Извоз	21,15 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Облека и текстил, автомобили, електрични компоненти, неорганични хемикалии, транзистори, сурови минерали, ѓубрива (вклучувајќи и фосфати), нафтени деривати, цитрусни овошја, зеленчук, риба
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Шпанија, Франција, Индија, САД, Италија
Увоз	37,32 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Сурова нафта, текстилни ткаенини, телекомуникациска опрема, пченица, гас и електрична енергија, пластика
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Шпанија, Франција, Кина, САД, Германија
ДДВ	20%

ОБЕДИНЕТИ АРАПСКИ ЕМИРАТИ – ОАЕ

Број на жители	9 294 222
БДП (паритет на куповна моќ)	647,8 милијарди САД\$
БДП (по жител)	67,600 САД\$
БДП (стапка на раст)	3,9%
Работна сила	5,136 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	2,8%
Индустрии	Нафта и петрохемија, риболов, алуминиум, цемент, вештачки ѓубрива, поправка на комерцијални бродови, градежни материјали, ракетворби, текстил
Земјоделски производи	Зеленчук, лубеници, живина, јајца, млечни производи, риба
Извоз	323,8 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	45% сурова нафта, природен гас, сушени риби
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Иран, Јапонија, Индија, Кина, Оман
Увоз	248,2 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини и транспортна опрема, хемикалии, храна
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, Индија, САД, Германија, Велика Британија
ДДВ	/



Обединетите Арапски Емирати, особено Дубаи, имаат најотворена и најдинамична економија во регионот и од страна на европските земји се посочени како центар за трговски зделки како во Обединетите Арапски Емирати, така и како можности преку соработка со нивни компании за влез на останатите пазари од регионот. Особено карактеристично за Обединетите Арапски Емирати е тоа што имаат стабилна политичка состојба, релативно добра бизнис-клима и најстабилни деловни врски со компании од целиот свет. Индустриските капацитети се во производство на нафта и петрохемија, риболов, алуминиум, цемент, вештачки ѓубрива, поправка на комерцијални бродови, градежни материјали, ракетворби, текстил. Согласно увозните параметри, голем потенцијал за соработка имаат македонските компании од прехранбената индустрија, фармацевтската и хемиската индустрија, како и од металната индустрија.

САУДИСКА АРАБИЈА



Економијата на Саудиска Арабија се базира на производство на нафта и нафтени деривати. Високо е зависна од увоз на прехранбени производи, хемикалии, машини и опрема, моторни возила и текстил. Македонските компании имаат можност за соработка во: прехранбената индустрија, хемиската, градежништвото, фармацевтската, како и металната индустрија.

Потрошувачката на овие производи се очекува да расте согласно предвидувањата за потенцијален раст на економијата и стандардот на населението.

Број на жители	31 935 738
БДП (паритет на куповна моќ)	1,683 илјади милијарди САД\$
БДП (по жител)	53,600 САД\$
БДП (стапка на раст)	3,4%
Работна сила	11,67 милиони
Индустриско производство (стапка на раст)	2,8%
Индустрии	Производството на сурова нафта, рафинирање на нафта, основни петрохемикалии, амонијак, индустриски гасови, натриум хидроксид (каустична сода), цемент, вештачки ѓубрива, пластика, метали, поправка на комерцијални бродови и авиони, градежништво
Земјоделски производи	Пченица, јачмен, домати, лубеници, цитрус, овци, кокошки, јајца, млеко
Извоз	224,6 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Нафта и нафтени производи
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Кина, Јапонија, САД, Индија, Јужна Кореа
Увоз	156,9 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини и опрема, прехранбени производи, хемикалии, моторни возила, текстил
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Кина, САД, Германија, Јужна Кореа, Индија
ДДВ	0%

СИРИЈА



Сирија е земја со која во моментот не е препорачана соработка заради политичката ситуација. Во Сирија најзастапени се: нафта, текстил, преработка на храна, пијалаци, тутун, рударство, цемент, автомобилската индустрија, но земјата е зависна од увоз на машини и транспортна опрема, електрични машини, храна и добиток, метали и метални производи, хемикалии и хемиски производи, пластика, предиво, хартија.

Број на жители	23 000 000
БДП (паритет на куповна моќ)	55,8 милијарди САД\$
БДП (по жител)	5,100 САД\$
БДП (стапка на раст)	-9,9%
Работна сила	3,798 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	-4,8%
Индустрии	Нафта, текстил, преработка на храна, пијалаци, тутун, рударство, цемент, маслодајно дробење, автомобилска
Земјоделски производи	Пченица, јачмен, памук, леќа, наут, маслинки, шеќерна репка, говедско, овчо месо, јајца, месо од живина, млеко
Извоз	1,849 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Сурова нафта, минерали, нафтени производи, овошје и зеленчук, памучни влакна, текстил, облека, месо и живи животни, пченица
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Ирак, Саудиска Арабија, Кувајт, ОАЕ, Либија
Увоз	6,557 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Машини и транспортна опрема, машини, електрична енергија, храна и добиток, метали и метални производи, хемикалии и хемиски производи, пластика, предиво, хартија
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Саудиска Арабија, ОАЕ, Иран, Турција, Ирак
ДДВ	-

ТУНИС

40



Туниската економија се базира на туризмот, но и на производството на нафта, рударството (особено фосфат, железна руда), на текстилната, чевларската и прехранбената индустрија. Перспективата за деловна соработка на македонските компании е во прехранбената индустрија, но исто така согласно производите кои ги увезува Тунис (текстил, машини и опрема, јаглеводороди, хемикалии), големи се можностите за соработка и во хемиската, фармацевтската, електрометалната индустрија. Во Тунис најразвиен е услужниот сектор особено услугите поврзани со туризмот.

Број на жители	11 317 427
БДП (паритет на куповна моќ)	127 милијарди САД\$
БДП (по жител)	11,400 САД\$
БДП (стапка на раст)	0,8%
Работна сила	4,044 милиони
Инд. производство (стапка на раст)	-0,8%
Индустрии	Нафта, рударство (особено фосфат, железна руда), туризам, текстил, обувки, агробизнис, пијалаци
Земјоделски производи	Маслинки, маслиново масло, жито, домати, агруми, шеќерна репка, бадеми, говедско месо, млечни производи
Извоз	14,74 милијарди САД\$
Производи кои земјата најмногу ги извезува	Облека, полу-готови производи и текстил, земјоделски производи, механички стоки, фосфати и хемикалии, јаглеводороди, електрична опрема
Земји каде се реализира извозот (топ 5 извозни партнери)	Франција, Италија, Германија, Либија, Шпанија
Увоз	19,42 милијарди САД\$
Производи кои земјата ги увезува	Текстил, машини и опрема, јаглеводороди, хемикалии, прехранбени производи
Земји каде се реализира увозот (топ 5 увозни партнери)	Франција, Италија, Алжир, Германија, Кина
ДДВ	18%

Речиси во сите земји од Блискиот Исток и од МАГРЕБ и денес се чувствува влијанието на неколку европски држави кои со децении и векови имале свои колонии на тие територии. Меѓу другите карактеристики, влијанието на тогашните колонии останало да се чувствува и преку користење на јазикот.

Иако во сите нив официјалниот говорен јазик е арапски, со исклучок на Израел каде се говори еврејски (хебрејски) и во Иран каде се говори ирански, односно (новоперсиски јазик), земјите од Блискиот Исток и од МАГРЕБ се подредени на земји со доминантно француско говорно подрачје (Алжир, Тунис, Либан, Мароко и Сирија) и земји со доминантно англиско говорно подрачје (Бахреин, Египет, Јордан, Катар, Кувајт, Либија, Обединетите Арапски Емирати и Саудиска Арабија). Само во Иран, јазик на комуникација е турскиот, во Ирак само арапскиот, а во Израел се зборуваат повеќе европски јазици.

41



V. ФАКТИ И ПОДАТОЦИ ЗА ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ

Земја	Локација	Главен град	Парична единица	Јазик	Религија
Алжир	Лоцирана во Северна Африка. Се граничи со Средоземното Море, Мали, Мавританија, Нигер, Либија, Тунис и Мароко.	Алжир	Алжирски динар	Арапски, берберски, француски	Муслимани
Бахреин	Островска држава лоцирана во близина на западниот брег на Персискиот Залив во Блискиот Исток. Граничи со Саудиска Арабија, со која е поврзана преку насип, со Катар и Иран.	Манама	Бахреински динар	Арапски, англиски	Муслимани
Египет	Лоцирана во Северо - Источна Африка. Граничи со Палестина (Појасот Газа) Израел, Либија и Судан.	Каиро	Лаунд	Арапски, англиски, француски	Муслимани, помал дел се христијани.
Израел	Лоцирана на Блискиот исток, на југоисточниот брег на Средоземното море и на северниот брег на Црвеното море. Граничи со Либан, Сирија, Јордан, Палестинските територии на Западниот Брег и појасот Газа и Египет.	Тел Авив, Ерусалим	Шекел	Еврејски (хебрејски), арапски, руски, европски јазици	Евреи
Ирак	Лоцирана е во Западна Азија, граничи со Турција, Иран, Кувајт, Саудиска Арабија, Јордан и Сирија.	Багдад	Ирачки динар	Арапски	Муслимани
Иран	Лоциран на Блискиот Исток. Граничи со Авганистан, Ерменија, Азербејџан, Ирак, Пакистан, Турција, Туркменистан .	Техеран,	Ријал	Новоперсиски јазик (ирански), турски и др. локални јазици	Муслимани
Јордан	Лоциран во Западна Азија. Се граничи со Саудиска Арабија, Ирак, Сирија, Израел, Палестина, Мртвото Море и Црвеното Море.	Аман	Динар	Арапски , англиски	Муслимани
Катар	Лоцирана во Југозападна Азија, на полуостровот Катар. На западниот брег на Персискиот залив. Се граничи со Саудиска Арабија, и Бахреин.	Доха	Ријал	Арапски, англиски	Муслимани

Земја	Локација	Главен град	Парична единица	Јазик	Религија
Кувајт	Лоцирана на Блискиот Исток, се граничи со Персискиот Залив, меѓу Ирак и Саудиска Арабија.	Кувајт	Кувајтски динар	Арапски, англиски	Муслимани
Либан	На Блискиот Исток, кој се граничи со Средоземното Море, меѓу Израел и Сирија.	Бејрут	Лира	Арапски, француски, англиски, ерменски	Муслимани и христијани
Либија	Лоцирана во Северна Африка, се граничи со Средоземното Море, меѓу Египет и Тунис.	Триполи	Динар	Арапски, англиски, италијански	Муслимани
Мароко	Лоцирана во Северна Африка, се граничи со Алжир, Сахара и шпанските острови Сеута и Мелила.	Рабат	Дирхам	Арапски, берберски, шпански, француски, англиски	Муслимани
Обединети Арапски Емирати	Лоцирана во југоисточниот крај на Арапскиот Полуостров на Персискиот Залив. Се граничи со Оман, Саудиска Арабија, Катар и Иран.	Абу Даби	Дирхам	Арапски, англиски	Муслимани
Сирија	Лоцирана на Блискиот Исток, се граничи со Средоземното Море, Либан, Јордан, Ирак, Израел и Турција.	Дамаск	Лира	Арапски, француски, англиски	Муслимани
Саудиска Арабија	Лоцирана е во Западна Азија, и го сочинува најголемиот дел од Арапскиот Полуостров. Се граничи со Јордан, Ирак, Кувајт, Катар, Бахреин, Обединетите Арапски Емирати, Оман, Јемен. Одвоена е од Израел и Египет од страна на заливот Акаба и е единствената земја што излегува на Црвеното Море и на Персискиот Залив.	Ријад	Ријал	Арапски, англиски	Муслимани
Тунис	Лоцирана е во Северна Африка. На север се граничи со Средоземното Море, а граничи и со Алжир и Либија.	Тунис	Динар	Арапски, берберски, француски	Муслимани

Извор:

1. <http://www.commisceo-global.com/country-guides/>
<http://www.commisceo-global.com/about-us>
2. <http://www.everyculture.com/>
3. <http://www.encyclopedia.com/>

VI. СОВЕТИ ЗА ВОДЕЊЕ БИЗНИС НА БЛИСКИОТ ИСТОК

44

Доколку имате планови да се преселите во регионот на Персискиот Залив за да го следите вашиот сон за работа или за започнување нов бизнис или партнерство, пред да го сторите тоа, постојат неколку работи што треба да ги имате на ум – кои се поврзани со бизнис културата, бизнис етиката, протоколарната средба, техниките за преговарање, сите специфични за конкретниот регион. Бизнисот на Блискиот Исток работи на многу различен начин во споредба со други региони во светот, особено во западниот свет. Исламската религија до одреден степен се`уште владее со личниот, политичкиот, економскиот и правниот живот.

Неколку точки како корисни совети за успешно водење бизнис на Блискиот Исток.

1. Не брзајте додека ги поздравувате луѓето.
2. Градењето доверба е важно, а личните и професионалните врски не се одвоени.
3. Вербалната комуникација и заложба се почитувани и ценети повеќе од кој и да било потпишан договор и/или спогодба.
4. Да се има трпение пред и за време на деловни средби.
5. Преговорите се тешки, а продажните циклуси долги.
6. Најдобар начин на комуникација е состанок лице в лице.
7. Да се избегнуваат бизнис разговори на општествени собири.

1. НЕ БРЗАЈТЕ ДОДЕКА ГИ ПОЗДРАВУВАТЕ ЛУЃЕТО

Додека реализирате состанок или се сретнувате со луѓе од Блискиот Исток, не им пречи ако се ракувате подолго. Тоа е затоа што треба да се почека другиот да ја повлече својата рака прво, како чин на исламската етика. Секогаш користете ја десната рака за јадење, за поздравување или за да подадете нешто. Ако сте машко лице и се запознавате со колешка (женско лице), препорачливо е да се почека да се види колку ќе ја отвори раката. Ако не ја подаде отворено раката, тогаш не треба да се ракувате. Во однос на обраќање, Арапите се неформални во однос на имињата додека реализираат бизнис и сакаат да им се обраќате со нивното прво име.

2. ГРАДЕЊЕТО НА ДОВЕРБА Е ВАЖНО А ЛИЧНИТЕ И ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ ВРСКИ НЕ СЕ ОДВОЕНИ

На Блискиот Исток, бизнисот се реализира на сосема поинаков начин во споредба со оној во западните земји. Деловни односи се засноваат врз основа на создавање меѓусебно пријателство и доверба, а личните интереси се приоритетни над сè друго.

45

Мора да бидете подготвени да одговорите на прашања во врска со вашето патување, вашиот дом, вашето искуство во земјите каде сте патувале, за вашето здравје и здравјето на вашето семејство. Како идеја е добро да имате однапред подготвени неколку анегдоти или еден вид приказни како чин на запознавање, како и да поставите неколку прашања кон вашиот потенцијален бизнис соработник. Бидете свесни дека е вообичаено и се очекува по прашањата за здравјето на арапското семејство, да поставите и неколку општи прашања во врска со нивните деца, но избегнувајте прашања особено за женските членови на семејството, бидејќи тоа може да предизвика навреда имајќи предвид дека станува збор за покonzервативни општества.

Може во текот на вашиот престој на Блискиот Исток да се судрите со системот попознат како Wasta (модел на функционирање познат по западната максима: „Не е битно што знаеш, туку кого знаеш“). На Блискиот Исток ова е широко експлоатиран систем и на тоа не се гледа како на нешто срамно или пак подмолно, туку само како дел од нормалниот тек на работењето во секојдневниот живот.

Арапите преферираат да создаваат бизнис со луѓе кои ги познаваат и им се допаѓаат. Значи, ако имате пријатели кои работат во право време на право место патот за успешен бизнис е пред вас.

Ако имате контакти и пријатели на вистинските места, ќе се справите со бирократијата на многу полесен начин. Преовладува и системот на давање услуга, но и барање повратна услуга исто така. Ако побарате услуга од бизнис партнер, ќе настојува да ја исполни или барем да изгледа дека сте добиле услуга како од ваш најдобар личен пријател. Никогаш не се одбива да се направи нешто, ако е тоа случај на Wasta. Дури и ако не сте во можност да добиете контакт кога треба, вашите напори и ентузијазам ќе бидат запаметени, ценети, и сигурно ќе се вратат со текот на времето.



3. ВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЈА И ЗАЛОЖБА СЕ ПОЧИТУВАНИ И ЦЕНЕТИ ПОВЕЌЕ ОД КОЈ БИЛО ПОТПИШАН ДОГОВОР И/ИЛИ СПОГОДБА

Културата на Блискиот Исток се базира многу повеќе на довербата на изречениот збор споредено со кој било потпишан писмен договор. Значи, пред да се вети дека нешто ќе се реализира, треба да се биде сигурен дека тоа ќе може да се исполни. Во спротивно, можете да ги загубите почитта и довербата. Договорите се многу повеќе само форма, меморандум за разбирање, отколку обврзувачки документи.

4. ДА СЕ ИМА ТРПЕНИЕ ПРЕД И ЗА ВРЕМЕ НА ДЕЛОВНИ СРЕДБИ

Не ги закажувајте состаноците многу порано пред датумот, бидејќи доколку правите измени, партнерот од Блискиот Исток може да донесе спротивна одлука.

Исто така, на првичните средби само се запознаваат потенцијалните партнери, па по неколку состаноци откако ќе се потврди довербата и компатибилноста реално може да започнат вистинските бизнис разговори. Небитно е што првичните средби делуваат хаотично. **Во најголем број случаи изостанува агенда на состанокот.** За време на состаноците луѓето може да реализираат телефонски повици, да се влезе во салата за состаноци ненајавено.

Запомнете, со себе да имате по повеќе копии од сите печатени информации, бизнис планови или брошури кои ќе може да ги искористите за време на состаноците. Може да се очекува многу често, лицето со кое ја реализирате средбата / состанокот да не е тоа кое има можност да одлучува, па затоа материјалите ќе треба да бидат предадени на соодветните личности подоцна.

5. ПРЕГОВОРИТЕ СЕ ТЕШКИ, А ПРОДАЖНИТЕ ЦИКЛУСИ ДОЛГИ

Арапите се одлични преговарачи. Состаноците може да се реализираат во трговски центри или во сала за состаноци. Одлуките се донесуваат бавно, обременети се со бирократски формалности, што го одложува донесувањето на одлуката. Исто така, продажните циклуси се многу подолги во однос на оние на запад. Не треба да очекувате резултати веднаш од првичните состаноци и да бидете сигурни дека ќе продолжи соработката и конверзацијата преку организирање следни состаноци. Се воздржуваат од користење бизнис-тактика под висок притисок којшто може да заврши лошо.

Обидете се да не покажете јавно дека не се согласувате со неког за време на состанокот. Да му кажете на неког јавно дека греша значи дека го губите образот, дека е многу веројатно бизнис зделката да не биде реализирана. Наместо тоа, обидете се несогласувањето да го искажете преку користење фрази како на пример: „Со цел да има напредок во реализирање на соработката, мислам дека би било подобро да...“; или, „Во моето искуство тоа и тоа било повеќе ефективно, па можеби ќе биде вредно да се размисли...“ Препорачливо е комуникацијата да продолжи со размена на електронска пошта или телефонски разговор

преку кои Арапите полесно може да ги искажат своите мислења и желби отворено.

Преку говорот на телото употребете ги сите вообичаени знаци на позитивни и негативни реакции, како подобар показател за мислењето на поединецот од она што би го искажале со зборови. Покажувањето на палците од раката нагоре, како знак на ОК, како и префрлување на една преку друга нога, со прикажување на едниот чевел кон друго лице, се смета за некултурно однесување во многу арапски земји.

Арапите многу често ќе ви дадат помалку личен простор отколку што е вообичаено на запад, ќе стојат или седат многу блиску до вас, ќе ве допираат почесто, а можеби ќе ви ја земат и вашата рака во својата кога ќе ве водат некаде. Овие манири се многу невообичаени за запад од културна гледна точка.

Бидете флексибилни и трпеливи! Всушност, трпението е најмногу ценета доблест во Заливот и ако може да го покажете тоа во повеќе фрустрирачки бизнис ситуации, сигурно ќе бидете наградени.

6. НАЈДОБАР НАЧИН НА КОМУНИКАЦИЈА Е СОСТАНОК ЛИЦЕ В ЛИЦЕ

Вербалната комуникација на Блискиот Исток има поголемо значење од писмената комуникација. Пишаниот збор не се третира како личен контакт. Оттука, може да се случи да не добиете одговор на е-адреса, или друг вид пишана комуникација, доколку не се реализира паралелно и телефонски повик. Дел од земјите, како на пример, Саудиска Арабија, не сакаат да прават бизнис со партнери од западните земји ниту со телефонска комуникација, па оттука личната средба е единствената опција.



7. ДА СЕ ИЗБЕГНУВААТ БИЗНИС РАЗГОВОРИ НА ОПШТЕСТВЕНИ СОБИРИ

Ако вашиот бизнис партнер од Заливот ве поканува на домашна забава, не се обидувајте да разговарате за бизнис кога и да било за времетраењето на забавата. Можете да донесете мал подарок во знак на внимание. Но, не подарок алкохол, бидејќи муслиманите не консумираат алкохол. На ваквите забави има многу дружење и малку разговори пред да се послужи јадењето за гостите. Тоа се смета за добар манир. Да се врати гостопримството што се добива. Гостопримството претставува голема почит на Блискиот Исток и луѓето се особено горди гостопримството да го покажат раскошно - никогаш не ги одбивајте поканите за вакви забави затоа што тоа се смета за навредливо!

VII. ВОДЕЊЕ БИЗНИС НА БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ - КУЛТУРНИ РАЗЛИКИ, ТРАДИЦИЈА, ОБИЧАИ

48

Блискиот Исток нуди голем број можности за бизнисмени подготвени за успех. Но она што е многу важно е дека треба да се има познавање за културата, етиката, обичаите, традицијата за народите од Блискиот Исток бидејќи имаат свои специфики во функционирањето.

Водењето бизнис на Блискиот Исток и во земјите-членки на МАГРЕБ, многу повеќе е резултат на градење на лични односи, доверба и чест. Поради тоа, од клучно значење е деловните односи да се градат со меѓусебно пријателство и доверба. Во таа насока се потенцираат и културните разлики, традицијата и обичаите на бизнис партнерите од Блискиот Исток и од земјите-членки на МАГРЕБ.

За таа цел се посочуваат неколку карактеристики.

СЕМЕЈНИ ВРЕДНОСТИ - Семејството е основа на општеството. Одговорноста за семејството покажува сериозност на личноста.

ДЕЛОВНИ ЖЕНИ - Жените се јавно активни во повеќето земји од Блискиот Исток, високо образовани, застапени на високи позиции во јавниот и општествениот живот. Иако се облекуваат конзервативно, многу од нив не се целосно забулени.

РЕЛИГИЈА - ИСЛАМ - Муслиманите согласно религијата, се молат пет пати на ден, а чинот на молитва се објавува преку звучник од локалните џамии, а може да се објавува и во печатените дневни весници. Петок е муслиманскиот свет ден по следниот редослед:

1. AL-Fajr - зора, пред изгрејсонце;
2. AL Zuhr - пладне, кога сонцето е на највисока точка на небото;
3. AL'Asr - доцна попладне;
4. AL Magreba - само по зајдисонце;
5. Ал'lsha - помеѓу зајдисонце и полноќ.



Не одат сите муслимани на молитва. Многу од нив се молат дома или на работното место. На работа има посебни простории за молитви за жени и за мажи. Затоа е добро да се знае времето за молитви кога се договара состанок. На муслиманите им е забрането да јадат свинско месо и да конзумираат алкохол. Заради тоа, овие производи многу тешко се наоѓаат во земјите од Блискиот Исток, дури и нелегално.

За време на светиот месец Рамазан, сите муслимани треба да постанат од изгрејсонце до зајдисонце и дозволено е да работат шест часа на ден. Гостите пожелно е да не јадат, не пијат, не пушат или пак да не цвакаат мастика јавно, во знак на поддршка на оние кои се придржуваат до религиозните обичаи. Никогаш не се прекинуваат муслимани за време на молитва (верски ритуал), што ја извршуваат пет пати во еден ден.

УСНИОТ ЗБОР НАСПРОТИ ПИШАНИОТ

Културата на Блискиот Исток дава поголемо значење на даден уснен збор отколку на кој било пишан документ. Неисполнувањето на дадениот збор се смета за губење на честа.

КОРИСТЕЊЕ ТИТУЛИ

При обраќање кон соговорникот (политичка, бизнис или друг вид општествено призната личност) никогаш не се обраќајте директно со име, туку користете титули, како на пример, **почесен господин** и сл.

ДАВАЊЕ ПОДАРОЦИ - БОНТОН

Во земјите на Блискиот Исток, давањето подароци не е практика. Ако сте поканети на гости кај домаќинот, подарете мал подарок, но никако алкохол, освен ако не сте сигурни дека вашиот домаќин не е муслиман, бидејќи муслиманите според верата не пијат алкохол. Подароци се даваат со две раце и не се отвораат веднаш откако ќе ги подадете.

БИЗНИС ПРЕГОВОРИ - БОНТОН

Бизнисмените сакаат да работат со луѓе кои ги познаваат и на кои им веруваат. За таа цел се троши многу време на стекнување доверба и градење на меѓусебните односи. Мора да бидете трпеливи, бидејќи одлуките за отпочнување бизнис се донесуваат бавно.

Ако покажете нетрпение тоа може негативно да влијае на идните деловни зделки. Комуникацијата е исто така доста формална и се одвива според хиерархиска структура. Одлуките се донесуваат од страна на лицето од највисок ранг вклучено во преговорите. Ако го промените лидерот во преговорите, тие почнуваат одново. Предлозите и договорите треба да бидат едноставни.

49

ЕТИКА ЗА ВРЕМЕ НА ОДРЖУВАЊЕТО НА БИЗНИС СОСТАНОКОТ

Поздравувањето на соговорникот треба да биде со чувство на ентузијазам и насмевка со оставање простор за следна средба. Соговорникот треба да се гледа директно во очи. Мажите се поздравуваат со рака и се бакнуваат еден со друг во образот. Кога Арапите се поздравуваат едни со други разговараат одреден период за општи работи. Закажување на состанокот однапред е неопходно и истиот треба да се направи неколку недели однапред. Генерално се иницираат состаноци наутро. Потребно е да се пристигне на време, иако бизнис средбите започнуваат со општи информации во врска со здравјето, семејството и други лични податоци.

ЈАДЕЊЕ - БОНТОН

Ако домаќинот од Блискиот Исток ве покани во својата куќа, гледајте да стигнете на време. Точноста многу се цени. Покажете почитување на најстарите присутни поздравувајќи се прво со нив. Облечете се поконзервативно. Не разговарајте за бизнис на ваков собир. Има многу дружење и се прават многу муабети пред да се послужи јадењето. На тој начин се покажуваат добрите манири на домаќинот, како знак на гостопримството. Јадете само со десната рака и по малку од се` што ќе се послужи. Користењето на левата рака се смета за нешто нечисто. Не ги покажувајте палците од раката нагоре, како знак на ОК. Тоа се смета за некултурно однесување.

ОБЛЕКУВАЊЕ - БОНТОН

Мажите треба да носат деловни костуми (во темни бои), со добар квалитет, барем на почетниот состанок, како чин на добар впечаток. Кога се патува во земјите на Блискиот Исток, треба да се избегне носење шорцеви, кошули со кратки ракави и маици што во принцип оддава едноставност и лежерност.

Гардеробата треба да го покрива барем лакотот на раката, глуждовите на нозете, а треба да се избегнува носење и истакнување на деколте. Не ги прекрстувајте нозете и не ја покажувајте едната нога кон никого. Точниот кодекс на облекување за жените во голема



мера зависи од земја до земја. Во поголемиот дел од земјите на Блискиот Исток, тоа е регулирано со кодекс на облекување, многу ретко со закон. Можно е некои деловни партнери кои доаѓаат од земјите на Блиски Исток и МАГРЕБ, особено од земјите во Заливот, да носат традиционална облека, која обично се состои од долга бела облека позната како “thobe” и црвена и бела шапка која се нарекува “keffiyeh”. Точниот стил и боја на овој вид фустан се разликуваат од земја до земја, од регион до регион, па дури и од племе до племе.

Повеќето жени во Заливот носат традиционална црна одежа што се нарекува абаја, а носат и шамии. Жените треба да избегнуваат замерки за носење неконзервативна облека. (Women should avoid giving offense by wearing un-conservative clothing).

БИЗНИС КАРТИЧКИ

Бизнис картички се даваат на секој со кој ќе се запознаете во текот на преговорите. Имајте на едната страна од картичката превод на арапски. Имајте точен превод на арапски бидејќи може да настане забуна со имињата на странските партнери. Бизнис картичките давајте ги и примајте ги со двете раце.

ВОДИЧ ЗА КАЛЕНДАР НА БЛИСКИОТ ИСТОК

Едно од основните правила, кои многу често се занемаруваат како детал од реализирањето бизнис на Блискиот Исток е различната работна недела со останатиот дел од светот. Петок е свет ден во Исламот и соборна молитва се одржува на пладне. Затоа, викендот во повеќето земји од Блискиот Исток паѓа во петок и сабота, иако постојат некои исклучоци.

Грегоријанскиот календар е официјален календар во поголемиот дел од Блискиот Исток (со исклучок на Саудиска Арабија). Времето се мери по Исламскиот лунарен календар, по кој се планираат и се одредуваат верските празници и настани. Постојат два главни муслимански празника: Рамазан Бајрам и Курбан Бајрам. Првиот следи по завршувањето на постот за време на Рамазан, а вториот на крајот на годишниот аџилак (исто така познат како Хаџ). Овие активности обично траат

Име на земја	НЕРАБОТНИ ДЕНОВИ - ВИКЕНД	
	Петок/ Сабота	Сабота/ Недела
Алжир	√	
Бахреин	√	
Египет	√	
Израел	√	
Ирак	√	
Иран	√	
Јордан	√	
Катар	√	
Кувајт	√	
Либан		√
Либија	√	
Мароко		√
Обединети Арапски Емирати	√	
Сирија	√	
Саудиска Арабија	√	
Тунис		√

три дена, но останува на владите на секоја земја поодделно да одреди дали подолго да се празнуваат овие празници.

Бидејќи исламскиот календар ја следи Месечината, односно сончевите движења, тешко е да се предвиди кога точно паѓаат празници, датумите варираат од земја до земја и од година до година. Затоа, е најдобро да се избегнуваат бизнис планирања околу времето кога трае празнувањето на двата Бајрама.

Додека во арапските земји претежно живеат муслимани, треба да се има предвид дека во дел од овие земји има и христијански малцинства, особено во Јордан и Египет. Затоа треба да се планира и за време на христијанските празници, како Божик да не се планираат работни активности.

АРАПСКИ ЗБОРОВИ ВО ЗНАК НА ПОЗДРАВ

Научете неколку арапски зборови бидејќи Арапите се многу горди на својот јазик, кој е изведен од класичниот арапски јазик кој се користи во Куранот. Во прилог: листа на неколку фрази.

Кога / каде да се користи (каде се применува)	Превод од арапски	Арапски	Англиско значење
Initial greeting (religious in connotation, particularly prevalent in the Gulf states).	As-salaam alaykum	مڪيلىع ماسرلا	Peace be upon you
Response to above.	Wa alaykum as-salaam	ماسرلا مڪيلىعو	And peace be upon you too
Hello	Marhaba	ابحرم	
How are you?	Keif al-haal?	هل احل ا فيك	
Response to above.	Al-hamdulillah	هلل دم حلا	Thanks be to God
Please	Min fadlak (to a male) Min fadlik (to a female)	كفضف نم	
Thank you	Shukran	اركش	
Expression common when discussing future plans or action.	Inshallah	هلل اءاش ن!	God willing
Goodbye	Ma As-salama	قم اسرلا عم	Go in peace

ГОСТОПРИМСТВО ВО ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК

Гостопримството е еден од клучните аспекти на арапската култура, како чин на чест и почит на вашето семејство. Бидете подготвени, да присуствувате на закуски, организирани забави, за што ќе добиете и лично адресирани покани, што е нормален чин како дел од арапската култура.

Бидете подготвени за време на состанокот да прифатите одреден вид освежување било да е тоа чај, кафе, сок, бисквити.

Вашиот домаќин може да ве покани на деловен ручек во ресторан. Добро е поканата да ја прифатите, а практика е лицето што ве кани да ја плати сметката. Ако поради некоја причина сметката се плаќа од целата група на луѓе, добро е едно лице да ја плати сумата, а потоа на страна да се расчисти долгот. Никако јавно на маса.

Доколку добиете покана за вечера во домот на вашиот домаќин, тоа е одлична можност да се зацврсти пријателството што може да резултира со силно бизнис партнерство, исто така како дел од арапската култура.

Совети од суштинско значење за успешно реализирана соработка:

- Во многу земји од Заливот, мажите и жените вечераат одделно. Поканата за вечера не мора да вклучува и покана за вашиот брачен другар или партнер кој ве придружува на патувањето.
- Точноста е знак на почит кон вашиот домаќин. Вообичаено е во текот на вечерата да има многу комуникација и дружење пред да се послужи храна.
- Подарете мал подарок како знак на благодарност за вашиот домаќин, но никако алкохол, бидејќи муслиманите не пијат алкохол.
- Следете ги упатствата на вашиот домаќин, влезете во соба кога тој ќе ви укаже и ќе седнете кога тој ќе ве понуди да го направите тоа. Вообичаено е најстарата личност на состанокот да седи на челното место, па да се чека неговото/нејзиното присуство за да каже како ќе тече разговорот.
- Седењето за време на вечерата е на под, во многу земји од Блискиот Исток, но не е проблем ако смените позиција од време на време во седењето. Во принцип, следете ги луѓето околу вас во однос на тоа како функционираат и обезбедете си за себе најдобра позиција во седењето.
- Во однос на темите за разговор кои се прифатливи за време на средбата: не разговарајте за бизнис се` додека вашиот домаќин не ја започне таа тема и држете се на страна од темите за религија и политика (особено во Израел) бидејќи овие теми лесно може да предизвикаат навреда.
- Вообичаено е храната да се служи на средината на подот или на масата, а истовремено сите да помогнат во раскревањето на садовите по завршување на ручекот. Како гостин, ќе бидете понудени да пробате различни вкусови на храна и учтиво е да ја прифатите понудата. Не започнувајте да земате храна додека не ве понудат. Во некои земји од регионот почетокот на ручекот го одредува најстариот член кој прв зема од ручекот.

- Во зависност од куќата и домаќинот некаде може да не биде поставен прибор за јадење. Ако нема прибор, вообичаено се користи парче леб за да се поземе храна од централниот сад и да се јадат храната и парчето леб заедно во едно.



- Избегнувајте користење на левата рака за да поземете храна од масата. Таа се смета за нечиста во муслиманските земји. Многу Арапи не дозволуваат да се поземе храна со левата рака. Ако како странец тоа сепак ви се случи и ако ви е тешко да го кинете лебот со една рака, користете ги двете раце одеднаш.
- Деловната комуникација на Блискиот Исток обично не вклучува излегување на пијалак во кафуле или во ресторан како во Европа или во САД, но постојат исклучоци од ова правило. Во високите бизнис кругови, како и жените од повисоките социоекономски средини кои се навикнати на меѓународните патувања може да реализираат ваков вид активност.
- На истиот начин на кој ќе ви биде укажано гостопримство од бизнис партнерите од Блискиот Исток, тие ќе го очекуваат истото добредојде и кај вас - да бидат пречекани и да им бидат обезбедени бесплатно престојот, пиењето, храна, транспортот, обезбеден туристички водич за посета на главните знаменитости на местото каде се наоѓаат. Да ги пречекате со голема великодушност. Тоа е најдобар начин да ги импресионирате Арапите со своето гостопримство.

Извор:

- International Congress and Convention Association, http://www.iccaworld.com/dbs/middle_east/dyncat.cfm?catid=4179
- <http://istizada.com/doing-business-in-the-middle-east/>
- <http://www.arabbusinessreview.com/en/article/seven-tips-doing-business-middle-east>

ВИЗЕН РЕЖИМ СО ЗЕМЈИТЕ ОД БЛИСКИОТ ИСТОК И МАГРЕБ

Име на земја	Визи за македонски државјани		Визи за странски државјани	
	Дали се потребни визи?	Надлежен странски конзулат за Република Македонија	Дали се потребни визи?	Надлежен конзулат на Република Македонија во странство
АЛЖИР	ДА	Букурешт Адреса: Str. Theodor Aman no. 4 Sector 1, 010778 Bucuresti, Romania Т: +40212115150 Е-адреса: ambalgeria@ambasada-algeriei.ro	ДА	Париз Адреса: 5, rue de la Faisanderie, 75116 Paris Т: + 331 45 771050 Т: + 331 45 778577 Т: + 331 45 771073 F: + 331 45 771484 Е-адреса: paris@mfa.gov.mk
БАХРЕИН	ДА	Визите може да се извадат електронски http://www.evisa.gov.bh/	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво
ЕГИПЕТ	ДА	Софија Адреса: 5, Shesti Septemvri St. P.O. Box 1025 1000 Sofia Т: +359 29870215 Т: +359 29881509 Е-адреса: egembsof@spnet.net		Каиро Адреса: Road Al Nahda 41, 3/402, Maadi, Cairo Т: + 202 27 508 501 Т: +202 23 805 269 F: + 202 27 508 502 Е-адреса: cairo@mfa.gov.mk
ИЗРАЕЛ	НЕ	/	НЕ	/
ИРАК	ДА	Белград Адреса: Uzicka 27 11000 Belgrade Т: +38111467508 Е-адреса: iraqiembassybg@yahoo.com	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво
ИРАН	ДА	Скопје Адреса: Ул. Миле Поп Јорданов Бр.12 Скопје Т: +389 2 3051759 Е-адреса: iranemb.skp@mfa.gov.ir web: www.skopje.mfa.ir	ДА	Анкара Адреса: Karaca sokak 24/5-6 Gaziosmanpasha Ankara Т: + 903 12 439 92 04 Т: + 903 12 439 92 08 F: + 903 12 439 92 06 Е-адреса: ankara@mfa.gov.mk
ЈОРДАН	ДА	Анкара Адреса: Mesnevi Dede Korkut Sok. No. 18, A. Ayranci, Ankara 06690 Т: +903124402054 Е-адреса: jordembank@superonline.com	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво

Име на земја	Визи за македонски државјани		Визи за странски државјани	
	Дали се потребни визи?	Надлежен странски конзулат за Република Македонија	Дали се потребни визи?	Надлежен конзулат на Република Македонија во странство
КАТАР	ДА	Скопје Адреса: Бул. Св. Кирил и Методиј, Бр. 7, 5-ти кат, Скопје, 1000 - Македонија Т: +389 2 32 11 700 Т: +389 2 32 11 500 Т: +389 72 303 050 Emergency Lines: +389 72 303 050 F: +389 2 31 54 154 Email: skopje@mofa.gov.qa	ДА	Доха Адреса: Saad Bin Malik Street 941 Villa No. 120 Dafna - Diplomatic Area Po BOX: 24262, Doha Т: + 974 49 31 374 F: + 974 48 31 572 E-адреса: doha@mfa.gov.mk
КУВАЈТ	ДА	Анкара Адреса: Resit Galip Caddesi No: 110, Ankara Т: +903124464578 E-адреса: kuwait@ada.net.tr	ДА	Доха Saad Bin Malik Street 941 Villa No. 120 Dafna - Diplomatic Area Po BOX: 24262, Doha Т: + 974 49 31 374 F: + 974 48 31 572 E-адреса: doha@mfa.gov.mk
ЛИБАН	ДА	Анкара Адреса: Lebanese Embassy in Ankara, Turkey Kizkulesi Sok. No. 44 Ankara Turkey Т: +903124467485 E-адреса: lebembas@ttnet.net.tr lebembas@kblonet.com.tr	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво
ЛИБИЈА	ДА	Белград Адреса: Sime Lozanica 8, Belgrade Т: +38111668253 E-адреса: libyaamb@eunet.rs	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво
МАРОКО	ДА	Софија Адреса: 1, Rue Tchervena stena entree 1 Quartier Lozenets 1421 Sofia Т: +35928651126 Т: +35928651137 E-адреса: ambmarsofia@mbox.contract.bg	ДА	Париз Адреса: Rue de la Faisanderie, 75116 Paris Т: + 331 45 771050 Т: + 331 45 778577 Т: + 331 45 771073 F: + 331 45 771484 E-адреса: paris@mfa.gov.mk

Име на земја	Визи за македонски државјани		Визи за странски државјани	
	Дали се потребни визи?	Надлежен странски конзулат за Република Македонија	Дали се потребни визи?	Надлежен конзулат на Република Македонија во странство
ОАЕ	ДА	Рим Адреса: Via della Camilluccia , 492 00135 Roma Т: +390636306100 E-адреса: roma@mofa.gov.ae Скопје Т: +389 2 3118692	ДА	Абу Даби Адреса: Abu Dhabi Island, W9,C61,Mezanine MO2, PO BOX 108225 Т: +97126505130 F: +97126359744 E-адреса: abudabi@mfa.gov.mk
СИРИЈА	ДА	Софија Адреса: 13-A, Simeonovsko chaussee, 1700 Sofia Т: +35929625742 E-адреса: syrembabg@gmail.com syrianembassy@mbox.contact.bg	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво
САУДИСКА АРАБИЈА	ДА	Лондон Адреса: 30 Charles Street Mayfair London W1J 5DZ Т: +442079173000	ДА	Анкара Адреса: Karaca sokak 24/5-6 Gaziosmanpasha Ankara Т: + 903 12 439 92 04 Т: + 903 12 439 92 08 F: + 903 12 439 92 06 E-адреса: ankara@mfa.gov.mk
ТУНИС	НЕ	/	ДА	Надлежно најблиското Дипломатско конзуларно претставништво

Забелешка: Сите странски државјани согласно интересот и опциите за патување, можат да поднесат барање за виза во Дипломатско конзуларното претставништво во Истанбул, Р. Турција

Адреса: Inonu Cad., Three Apt. No: 12 D 4, Gumussuyu, Taksim, Istanbul, Turkey
Т: + 902 12 251 22 33, + 902 12 249 99 77
Ф: + 90 212 293 77 65
E-адреса: istanbul@mfa.gov.mk

ДИПЛОМАТСКИ ПРЕТСТАВНИШТВА НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО АЗИЈА

АМБАСАДИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО АЗИЈА

1. ИЗРАЕЛ - Амбасада на Република Македонија во Тел Авив.
2. КАТАР - Амбасада на Република Македонија во Доха (го покрива Кувајт).
3. ОБЕДИНЕТИ АРАПСКИ ЕМИРАТИ - Амбасада на Република Македонија во Абу Даби.

ДРЖАВИ ВО АЗИЈА ВО КОИ РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА Е ПРЕТСТАВЕНА ПРЕКУ ДРУГА ДРЖАВА

1. ИСЛАМСКА РЕПУБЛИКА ИРАН - покриено од: Амбасадата на Република Македонија во Анкара, Република Турција.
2. КУВАЈТ - покриено од: Амбасадата на Република Македонија во Доха, Катар.
3. САУДИСКА АРАБИЈА покриено од: Амбасадата на Република Македонија во Анкара, Република Турција.

ПОЧЕСНИ КОНЗУЛАТИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО АЗИЈА

1. ЈОРДАН - Почесен конзулат на Република Македонија со седиште во Аман.
2. ИЗРАЕЛ - Почесен генерален конзулат на Република Македонија со седиште во Тел Авив.
3. АРАПСКА РЕПУБЛИКА СИРИЈА - Почесен генерален конзулат на Република Македонија со седиште во Дамаск.

Повеќе информации на:

<http://www.mfa.gov.mk/index.php/mk/diplomatska-mreza-top/diplomatski-pretstavnstva-na-rm/dkp-azija>

АМБАСАДИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО АФРИКА

- АРАПСКАТА РЕПУБЛИКА ЕГИПЕТ - Амбасада на Република Македонија во Каиро.

ДРЖАВИ ВО АФРИКА ВО КОИ РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА Е ПРЕТСТАВЕНА ПРЕКУ ДРУГА ДРЖАВА

- КРАЛСТВО МАРОКО - покриено од: Амбасадата на Република Македонија во Париз, Република Франција.

Повеќе информации на:

<http://www.mfa.gov.mk/index.php/mk/diplomatska-mreza-top/diplomatski-pretstavnstva-na-rm/dkp-afrika>





Стопанска комора на Македонија
- Клуб на компании за соработка со земјите од Блискиот Исток и Магреб -
Димитрие Чуповски 13
1000 Скопје, Република Македонија
Телефон. +389 2 3244034, +389 2 3244038; Email: magreb@mchamber.mk