



This project is funded
by the European Union



Студии на случај за локална соработка во
инвестициите и развој на индикатори за инвестиции
во заедницата

Платформа за инвестиции во заедницата



Октомври, 2021



Платформа за инвестиции во заедницата (ПИЗ)

Проектот е финансиски поддржан од Европската Унија

Спроведувачи: Фондација Албиз од Скопје, Мултикултура од Тетово, ЦСЦД од Дебар и НОВУС од Струмица

Сите ставови изразени на оваа истражување се на авторите и не мора да ги претставуваат ставовите на Европската Унија.

Издавач: Фондација Албиз

Консултантска куќа: СЕГ-ХОЛДИНГ

СОДРЖИНА

Вовед.....	1
Даути Комерц.....	3
Инвестиција за подобрување на екологијата и рециклирање на отпадот.....	3
Инвестиции во образование.....	4
Локалис Трејд.....	8
Инвестиции во неформалното образование.....	8
Покров.....	12
Професионална рехабилитација за вработување.....	12
Хотел Скардус.....	16
Примери на интервенција во заедницата.....	17
Слице Македонија.....	23
Инвестиции во неформалното образование.....	23
Инвестиции во спорт и култура.....	24
Фортеса.....	28
Инвестиции во заедницата.....	28
Асоцијацијата за истражување, комуникации и развој, „Паблик“.....	30
Социјална кохезија и поврзувањето и интегрирањето на маргинализираните лица.....	30
Пика Архитект.....	34
Интервенции поврзани со образование и едуцирање.....	34
Интервенции во хуманитарни проекти.....	35
Соработка со меѓународни проекти.....	36
ГРИН ИТ.....	37
Анекс 1. Индикатори за инвестиции во заедницата.....	41

Вовед

Локалните инвестиции може да се реализираат преку повеќе модели, како што се јавно приватно партнерство, социјално претприемништво и социјални услуги, општествено одговорни претпријатија, филантропски донации и други неформални модели со цел задоволување на потребите на локалното население од повеќе области како што се животната средина, здравството, образованието, социјалната и економската состојба на жителите. За да се разбере како може да функционираат капиталните инвестиции во заедницата, корисно е да се истражат постоечките модели.

Инвестициите во заедницата често се сложени, одземаат многу време и политички се оптоварени, балансирајќи ги интересите на многу засегнати страни и мешање на многу различни извори на капитал со различни ограничувања и барања. Тие може да бараат интензивна соработка меѓу жителите на локалната заедница, претпријатијата, филантропи и заинтересираните страни од јавниот сектор.

При анализата на механизмите за соработка се воочи дека најчести проблемите со кои се среќаваат партнерите се: непостоење на рамка на националната политика за соработка и слаба вертикална координација во јавните институции; не инклузивен пристап кон имплементацијата на политиките реализирани од јавните служби; и недефинираните правила на одговорност.

Врз основа на анализата и податоците добиени од анкетното истражување за соработката во заедницата се мапираа претпријатија, со кои се направија полуструктурирани интервјуа. Интервјуата имаа за цел да понудат подетални информации за инвестициите во заедницата врз основа на клучни стандардизирани индикатори дефинирани во Анекс 1.

Клучните индикатори се дефинираа врз основа на канцелариско истражување за добрите практики за вклучување и соработка со локалните чинители во заедницата при инвестициите. Истите имаат за цел да го олеснат мерењето, да го претстават оптимизирањето на перформансите во инвестициите во заедницата, и да се претстават можностите за влијателни инвестиции. Како клучни стандардизирани индикатори се определија:

- ▶ Стратегискиот пристап на претпријатијата во инвестициите,
- ▶ Усогласеноста на инвестициите со потребите на заедницата,
- ▶ Соработката со релевантните чинители во заедницата,
- ▶ Одржливоста на инвестицијата во заедницата, и
- ▶ Мерливост на инвестицијата.

Врз основа на интервјуата со претпријатијата се изработија три студии на случај на претпријатија кои инвестираат во заедницата, со цел детално да се опише и да се анализираат инвестициите врз основа на претходно идентификувани клучни стандардизирани индикатори.

Даути Комерц

Даути Комерц е претпријатие кое од (самиот почеток на формирањето или сл.) првите години од своето постоење инвестира во заедницата. На почетокот од своето работење, финансиските средства за поддршка на заедницата се одвојувале како дел од профитот и се помагало во сите аспекти на локалното живеење на локалната заедница. Поддршката имала хуманитарна цел.

Со зголемување на приходите на претпријатието почнало да се зголемува поддршката. Поддршката била насочена кон ранливите категории на население, образованието, културата, спортот, верските и други активности. До 2010 година инвестициите се правени без стратегија, без план, без систематски да се размислува на одржливоста на инвестицијата и без можност да се измери влијанието од инвестициите.

Инвестиција за подобрување на екологијата и рециклирање на отпадот

Постоел предизвик на претпријатието во однос на управувањето на отпадот од деловното работење. Јавните институции исто така имале интерес да се намали отпадот во заедницата, но немале капацитет да им помогнат на претпријатијата да го решат проблемот. Отпадот од дрво, хартија, најлони и метални конзерви преставувал проблем како за претпријатието, така и за заедницата. За решавање на овој проблем од страна на претпријатието направен е деловен план за инвестиција во заедницата, со кој ќе се помогне и на заедницата, а истовремено ќе се реши една од деловните цели на претпријатието.

Деловниот план за управување со отпадот вклучувал инвестиција во погон за оспособување на отпадот за понатамошна употреба, добивање на лиценца за управување со отпад и јакнење на свеста на локалното население и претпријатијата за рециклирање на отпадот. Со оваа инвестиција се решил проблемот на претпријатието.

Претпријатието преку неформални состаноци со жителите влијаела врз едукацијата на населението за рециклирање на отпадот и јакнење на свеста за чување и заштита на здрава животна средина. Како резултат на едукацијата, населението се повеќе се вклучувало во активностите за чистење на отпадот во заедницата, а една од нив е акцијата за целосно чистење на селото Бојане. Локалното население ја прифатило иницијативата и започнало со рециклирање на отпадот. Нареден чекор била инвестицијата во канти за рециклирање на отпад пред поголемите маркети. Покрај фактот дека е зголемена количината на отпад, се очекува инвестицијата во наредниот период да биде рентабилна и самоодржлива. Целта е рециклирањето на отпадот да стане дел од културата на населението и претпријатијата од областа.

Инвестицијата е направена согласно со проектен план, усогласена е со потребите на жителите на заедницата и деловниот план на претпријатието, ги вклучува жителите на заедницата како рамноправни партнери и обезбедува и нивен ангажман за подобрување на сопствените потреби, истата е мерлива и одржлива.

Инвестиции во образование

Даути Комерц како општествено одговорно претпријатие многу години помага во развој и подобрување на образованието на ранливите категории на население. Инвестициите во образованието на локалната заедница имаат силно влијание врз продуктивноста на работната сила и прилагодување на понудата на работна сила согласно потребите на претпријатието, репутацијата на претпријатието и обезбедува конкурентска предност за претпријатието.

Сопствениот развој на претпријатието доведува до креирање на работни места и подобрување на состојбата со невработеноста во локалната заедница. Истото придонесува кон стратешки локален економски развој. Интересите на локалните институциите и жителите за инвестиции во образованието се големи, но истите се свесни дека не постојат доволно финансиски средства и институционални капацитети за реализација на истите.

До 2010 година поддршката на населението во образованието била реализирана без систематски пристап, исклучително од хуманитарни мотиви. Но во текот на инвестициите евидентирани се случаи кога поддршката на лицата за образование не ги остварува своите цели и дека се злоупотребува. Како резултат на тоа претпријатието започнува да прави план и стратегија како да ги насочи инвестициите во образованието со цел да предизвика поголем ефект и за жителите и за задницата истовремено.

Во насока на системски и поефективен пристап во поддршката на локалната заедница во 2010 година, претпријатието Даути Комерц ја основа Фондацијата Албиз која во првите години го носи името на претпријатието. Основната цел на формирањето на Фондација Албиз (во понатамошниот текст- Фондацијата) е плански да се имплантираат активностите за инвестиции во заедницата, како што се стипендии за ранливи категории, неформално образование на населението, поддршка на спортот и културата и др.

Со креирање на Фондацијата се намалија директните активности и инвестиции од страна на претпријатието. Пред да започне со работа Фондацијата Албиз, претпријатието Даути Комерц континуирано инвестирала во образованието на 200 до 300 лица, а откако Фондацијата ги преземала инвестициите, претпријатието им обезбедува поддршка на 20 до 30 лица. Локалното население е информирано за активностите и целите на Фондацијата, така што потребите за инвестициите во образованието се пренасочуваат кон Фондацијата.

Со својата работа фондацијата станува самоодржлива и ја намалува зависноста од донации од инвеститорите. Својата работа може ја измери и презентира.





Локалис Трејд

Локалис Трејд е претпријатие кое се занимава за е-комерција и дигитален маркетинг преку директна комуникација со претпријатија. Со својата работа започнува во 2015 година, а во 2018 година го проширува својот бизнис модел и започнува со реализација на обуки за локалното население.

Инвестиции во неформалното образование

Претпријатието Локалис Трејд во 2018 година креира деловен план за развојот на својот бизнис кој вклучува иновативна бизнис идеја. Деловниот план е поддржан од Фондот за иновации и технолошки развој. Основата на идејата е усогласување на понудата и побарувачката на понудата на пазарот на трудот.

Претпријатието обезбедува бесплатни професионални обуки за поединци кои сакаат да се стекнат со нови или да ги унапредат своите основни знаења и вештини од сферата на ИТ индустријата, бизнисот и маркетингот.

Лицата кои немаат финансиски средства да ги платат релативно скапите седум месечни обуки, имаат можност да учествуваат во обуките. По завршување на обуките, претпријатието посредува за вработување на лицата кои се обучени, и обезбедува финансиски поврат на средства за реализација на обуките.

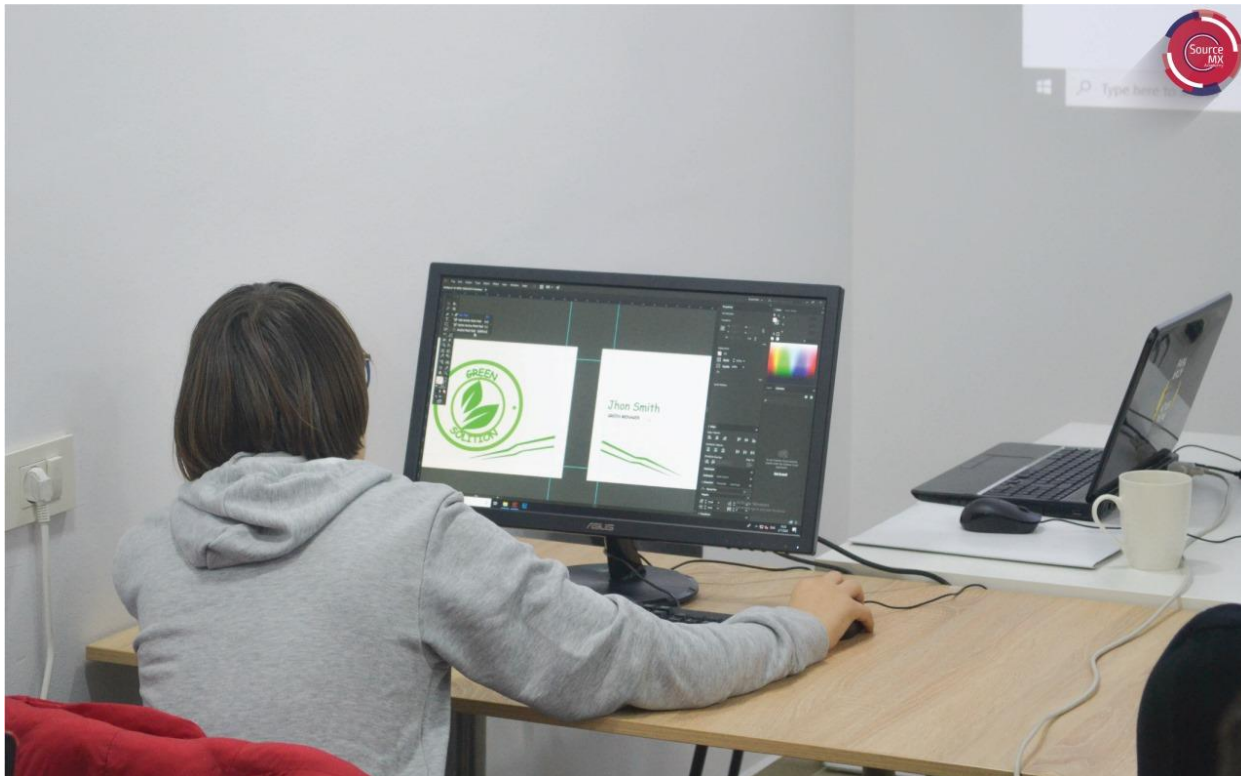
Со оглед на постоењето на високо конкурентен пазар на трудот, целта на бесплатните обуки е да доведат до вработување на лицата кои немаат средства да инвестираат во своето образование и не се квалификувани за потребите на пазарот на трудот.

Имајќи во предвид дека побарувачката на добро обучени лица во ИТ индустријата е голема и дека платите се високи, се појавува можност за посредување при вработување. Една од стратешките предности на претпријатието е претходната соработка на претпријатието со другите претпријатија кои имаат потреба за е-комерцијата и дигиталниот маркетинг во ИТ индустријата.

Во првата година по објавениот оглас се пријавиле околу 100 лица за обука, од кои биле селектирани 30 лица. По направените интервјуа селектирани се 13 лица кои ги посетувале и завршиле обуките. По завршување на обуките сите лица се вработиле.

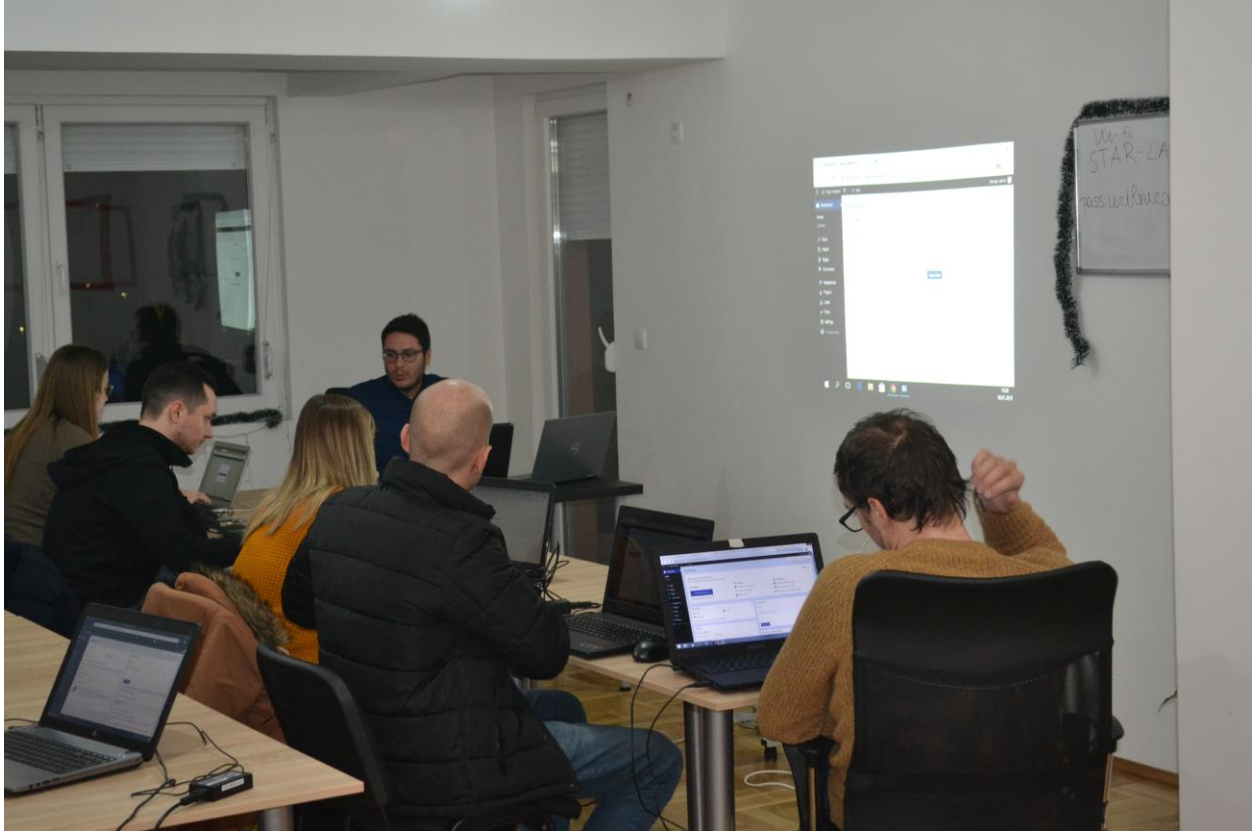
Јавните институции и жителите на задницата ги гледаат придобивките за заедницата од таквиот вид на инвестиции, но немаат финансиски средства и институционални капацитет за реализација за истите.

Оваа инвестиција имала стратегиски пристап дефиниран преку деловен план, се покажала како одржлива, а од начинот на реализација на инвестицијата се гледа дека покрај деловните цели ги задоволува и потребите на локалната заедница, и од истата може да се измери и презентира влијанието врз засегнатите страни.



ФРИЛЕНСИНГ ВО 2020: КАКО ДА ГО ОСВОИШ ПРВИОТ КЛИЕНТ?





Покров

Покров е социјално претпријатие кое преку рехабилитациона програма за зависници произведува органски производи. Социјалното претпријатие има околу 50 вработени или ангажирани лица и околу еден милион евра инвестиција. Најголем дел од економските активности имаат силно влијание врз жителите на заедницата.

Професионална рехабилитација за вработување

Покров имплементира долгорочна рехабилитациона програма за одвикнување од дрога, алкохол и хазард во Македонија отворена во 2009 година, структурирана по принципот на светските терапевтски заедници. Програмата е ориентирана кон примена на негативниот идентитет на лицата со проблем на зависност низ повеќе психотерапевтски правци.

Во Покров се развива социјалното претприемништво во рамките на програмата на терапевтската заедница. Ваквиот пристап промовира позитивни општествени промени и социјална инклузија на сите клиенти кои целосно и успешно ќе ја завршат програмата, да добијат можност за вработување во претпријатието.

Економската компонента на организацијата е во делот продажба на органско производство на земјоделски производи, преку кое генерира приходи. За лицата кои ја завршиле програмата и сакаат да останат да помагаат и работат во Покров, преку економските активности се обезбедува вработување.





Хотел Скардус

Хотел Скардус е основан во 2013 година од страна на двајца браќа кои ги инвестирале своите финансии и искуство за да создадат нов бренд во Ски центарот-Попова Шапка. Главната фаза од развој на компанијата се случил во 2017 година со промена на стратегијата на менаџментот. Наместо да се промовира стандардното сместување и храна, главните активности биле насочени кон креирање на авантуристички понуди за бесплатно скијање, целодневен ангажман за туристи со водичи и возења со снежни ратраци по дивите скијачки патеки на Шар планина.

Стратегијата за вклучување на авантуристички понуди покажало значајни резултати, па така, во 2021 година хотелот инвестира во планински велосипедизам во блиските области и пошироко. Во хотелот има околу 40 вработени (оваа бројка варира во зависност од сезоната). Менаџментот го сочинуваат сопственикот на хотелот, Хашим Хасани кој раководи со понудите, персоналот и спроведувањето на стратегијата и другиот сопственик Хајрула Хасани кој е вклучен со својата експертиза во креирањето на стратегиите. Визијата на компанија и на сите чинители во регионот на Шар Планина е да стане четири сезонска дестинација за туристите.

За прв пат, засегнатите страни интензивно работат на создавање заеднички производи, дури и прекуграничен производ, за создавање на Организации за управување со дестинации, со цел ширење на понудата на туристичките производи, особено во летниот период. Скардус како компанија, работи интензивно со цел во своите понуди да вклучи разновидни пакети, како електрични велосипеди, скијање, јавање коњи, набљудување птици, поставување на трап камери за флората во планините и научни посети за ботаничарите.

Примери на интервенција во заедницата

Хотел Скардус, преку своите активности и авантуристички понуди имал големо влијание врз едукацијата на жителите за планинскиот и алтернативниот туризам. Првичните дестинации со планински велосипедизам и контактот на странските туристи со локалното население, кој што придонел за дел од населението да се вклучи во ланецот на туристичката дестинација, како снабдувачи и како дел од работната сила и експертиза за водење на туристичките тури, а со тоа и да се подигне стандардот на населението во овие краишта.

Резултат од овие понуди е и едукацијата на населението да ја заштитат животната средина. Исто така, како дел од инвестициите во заедницата, придонеле и во креирање на нови велосипедски патеки, со уредување, мапирање, обележување со паноа и дигитални мапи, информации кои што се потребни за поголема група, а не само за клиентите на хотелот.

Хотелот не размислува само да го подигне квалитетот на услугата внатре во него, туку се одлучил да инвестира и во околината на Попова Шапка со една инвестиција од околу 20.000 ЕУР во хигиената и уличното осветлување. Оваа инвестиција од страна на хотелот им е даден на локалната самоуправа. Исто така, има направено и санација на локалниот пат од Скијачкиот Центар до самиот хотел, во должина од 500 м, со поместување на каналот за атмосферските води, со нов канал, асфалтирање на патот, и улично осветлување во овој дел со што се подобрила инфраструктурата, зголемување на паркинг местата во зимска сезона и зголемување на сигурноста на посетителите во ова туристичко место.

Целата инвестиција им се вратила со тоа што од хотел во периферија на Центарот, станала централно место за посета во овој туристички центар. За сигурноста на посетителите, хотелот преземал и други активности, како што е донирање на финансиски средства кај компаниите што се грижат за уличните кучиња, за да не претставуваат закана за посетителите.

Исто така, Скардус располага со 15 моторни средства за зимска сезона и кога врне снег, а општинските органи неуспешно се справуваат, како ургентно решение секогаш се ставаат на располагање овие средства за чистење на снегот, трасирање на снежните терени за спасување на туристи од лавини или блокирање во снежните бури.

Нивната инвестиција е прва посериозна инвестиција во Попова Шапка, која била предводница на три-четири нови инвестиции во овој туристички центар, а со тоа се зголемил и бројот на туристите во последните 10 години. Како додадена вредност на инвестицијата е и едуцирањето на потенцијалните инвеститори дека алтернативниот туризам, иако е многу тежок, сепак многу е значаен за стопанството на државата, односно, не само да обезбеди профит, туку да ја зголеми и вработеноста во таа област.

Ова се поткрепува и со фактот дека од 40 вработени во хотел Скардус, 75% се од околните села. Инвестициите во заедницата, се враќаат повеќекратно и за самата компанија, бидејќи и туристите што го посетуваат хотелот, се чувствуваат подобро и побезбедно, а со вработувањето на населението од околните места и стандардот на овие жители се подобрува, а тоа се рефлектира позитивно и кај потенцијалните туристи. Затоа како деловна цел на компанијата, освен подигнување на квалитетот на хотелските услуги е да врши и подигнување на квалитетот на животот во околината, бидејќи туристите што го посетуваат хотелот не се заинтересирани да останат внатре во хотелот, туку сакаат да се запознаат и со околината. Затоа и на доброволен начин сите вработени од хотелот, двапати годишно излегуваат и ја чистат околината, особено делот на терените за скијање пред и после сезоната.

Компанијата има информации за потребите на заедницата кои се вкрстуваат и со интересите на самата компанија. Таков случај е и потребата на транспорт за релацијата Тетово -Попова Шапка на локалните жители за сопствени потреби и за работа, а како додадена вредност, и посебна туристичка дестинација, која би имала повеќекратен бенефит за вклучените страни, и за тоа лобира со сите свои капацитети.

Дел од стратегијата на компанијата е и зголемување на конкуренцијата, па затоа се отворени кон сите потенцијални инвеститори со сличен проект како хотел Скардус. Целта е да се убедат потенцијалните инвеститори, колку инвестирале, колку потрошиле, колку повратиле и колку оваа инвестиција е оправдана. Ова позитивно ќе се одрази и на самата заедница, со оглед на фактот дека само хотел Скардус има над 20 вработени од едно село и освен профитот, успеал да држи рамнотежа на стопанството во овие села за да не исчезнуваат.

Неколку вакви капацитети, би го зголемиле овој ефект. Секоја година кога планираат годишен буџет за компанијата, еден дел 10-15.000 ЕУР е оставен како резерва за потребите на заедницата, врз основа на минатото искуство и тоа се покажало во првиот период на пандемијата, кога ниту еден вработен не бил отпуштен, без оглед на последиците што ги носеше пандемијата. Иако 90% од инвестициите одат на грб на самата компанија, стратегијата при овие инвестиции е да се вклучат повеќе страни, па и со одредена симболична сума за да и другите се чувствуваат дел од интервенцијата во заедницата.

Во моделот на нивното менаџирање постојано се вклучуваат едукативни активности за да ја подигнат свеста на вработените во овој сегмент.





Слице Македонија

Слице Македонија е претпријатие кое е посветено да им помогне на независните пицерији да се натпреваруваат со големите синџири за пица, нудејќи едноставна технологија за нарачки преку интернет, персонализиран маркетинг во продавницата и приспособени дигитални реклами.

Во Македонија, тимот на Slice е во директен контакт со нивните партнери и клиенти од САД на дневна основа. Тимовите во Охрид и Дебар работат директно со канцелариите во Њујорк и Белфаст за да ги координираат напорите за поддршка, маркетинг, инженерство и информации. Бидејќи е компанија која што растела брзо во последните 10 години, со над 800 вработени во Дебар, Охрид и Скопје, исто така растел брзо и бројот на барања за нивна поддршка во разни сегменти на потребите на општеството.

Повеќето од интервенциите се насочени во делот на спортот, културата, екологијата, како и кон директно помагање на ранливите категории, но исто така интервенциите се насочени и кон доусовршување на одредени потенцијални групи кои може да бидат во иднина и дел од самата компанија.

Инвестиции во неформалното образование

Деловната стратегија на компанијата е креирање на база на потенцијални вработени кои што имаат солидни познавања на англискиот јазик за да можат да комуницираат со клиенти во САД.

Главниот дел од активностите им е ориентиран кон посредување при продажба и прехранбени продукти, а целта им е обучена работната сила. За таа цел, тие имаат вработено професори по англиски јазик, кои секојдневно ги обучуваат нивните вработени,

но не се ограничени само за нивните вработени, туку курсевите може да ги посетуваат и лица надвор од нивниот делокруг, а обуката им е бесплатна со не обврзувачки договори.

Ваквиот пристап на компанијата оди во полза и на нивните деловни цели, бидејќи истовремено креираат и стручен кадар којшто многу лесно може да се вклучи во секојдневните активности претпријатието, а со тоа да се има континуитет во понудата на услугите.

Во наредните 6 месеци, како краткорочен план на компанијата е создавање на внатрешна академија, која ќе работи на поорганизиран начин, каде освен англискиот јазик, ќе се учи програмирање, аналитика на податоци и друго.

Ова е во согласност со решавање на прашањата кои се детектирани во нивните истражувања на потребите за развој на претпријатието, бидејќи работната сила во Македонија е со голем потенцијал, многу едуцирана, но и фали искуство. Странските претпријатија имаат потреба за кадар кој е во тренд со случувањата во светот.

Во светот трендовите се менуваат, во Америка и Европа можностите се многу поголеми од македонскиот пазар. Инженерите и програмерите од Македонија треба да се дообучат согласно со трендови на странските пазари. Идејата на претпријатието е сами да инвестираат во нивно креирање на таков профил на работници.

Инвестиции во спорт и култура

Делот на инвестиции во спорт и култура главно е ориентиран кон поддршка на спортски клубови како што се фудбалскиот клуб Кораб кој се финансира 4 години, Dibra Eagles – женски кошаркарски клуб и кајакарскиот клуб. Исто така, се подржуваат и културно-уметнички и други настани како што се Фестивалот на претставата во Дебар, СОС детско село и Охридскиот маратон.

Овие инвестиции од стратешки аспект биле планирани со цел да се промовира како претпријатие кое што е релативно ново на пазарот особено во градовите Скопје и Охрид, за да можат да привлечат повеќе млади да се вработат во компанијата.

Инвестициите се во согласност со потребите на заедницата и вообичаено при нивна имплементација претпријатието се консултира со граѓанските организации кои го имплементираат, а претпријатието ги покрива финансиските трошоци.



SLICE



02.07.2017
(e diel)



09:00h
Nisja prej te Sheshi Skenderbej

- * Cleaning Lake
- * Job Applications
- * Pizza Party & Drinks





Фортеса

Компанијата Фортеса –Ел, е основана во 1999 со седиште во Тетово. До сега има изведено и проектирано фази на електроинсталации во повеќе големи објекти од јавен и комерцијален карактер во земјава. Позната е по тоа што поседува градежни машини и друга неопходна опрема, како и инженери со лиценци А и Б кои ја сочинуваат и главната експертиза на компанијата, а кои често пати се во корист на заедницата. Во зависност од работите на терен, бројот на вработени се движи и до 25 вработени во година.

Инвестиции во заедницата

Како фирма за електро инсталации и проектирање, своите ресурси секогаш ги отстапува за доброто на заедницата, особено на експертизата што ја поседуваат. Конкретен пример е донацијата за општина Тетово за инвестирање во инфраструктурата на Попова Шапка. Целта на бесплатниот проект во вредност од 15-20.000 евра е за да можат да аплицираат во надворешните фондови за решавање на овие проблеми.

Исто така, за општина Тетово се направени проектирање на канализација, парцијални водоводни системи. Со инвестицијата што е направена во заедницата, целта е да се прикаже дека профитот што е направен од самите претставници на заедницата, дел се враќа назад за подобрување на квалитетот на живеење, со порака до тие бизниси што сме соработувале, дека соработуваат со општествено одговорна фирма.

Со ова и самата заедница се чувствува посигурна бидејќи во креирањето на главната стратегија на општината за справување со проблеми и секојдневни прашања на заедницата, не се само општинските анализи, специфични стратегии и проектирање.

Асоцијација „Паблик“

Асоцијацијата за истражување, комуникации и развој, „Паблик“ е независна, непрофитна организација која поттикнува позитивна општествена промена со развој на социјално претприемаштво и со поттикнување социјална инклузија преку истражување, застапување и партиципативно креирање на јавните политики. Нејзиниот фокус е на градење позитивни општествени промени и силно граѓанско општество.

Асоцијацијата „Паблик“ го креираше првиот иновативен инструмент за мерење на општествена промена на граѓанските организации. Целта на овој инструмент е да им овозможи на граѓанските организации да го утврдат својот капацитет за поттикнување општествени промени. Тие се залагаат за општество со еднакви можности за сите.]

Социјална кохезија и поврзувањето и интегрирањето на маргинализираните лица

Највидливиот бренд на „Паблик“ е уличното списание „Лице в лице“ кое стана алатка за застапување и за комуникација при подигнувањето на свеста кај јавноста за општествено важни теми како што се: инклузија, образование, човекови права, социјални иновации, интеграција, домување итн. Денес списанието се дистрибуира во неколку градови во Македонија, преку партнерска мрежа од 10 организации.

Стратегијата за одржлив развој на „Лице в лице“, се базира на истражувањето спроведено во Македонија, но и на и начелните сознанија за примерите на добрата практика на функционирањето на светските улични списанија, кон кои се стремат активностите на „Лице в лице“. Државните и јавните институции се претплатници на

списанието со цел да се придонесе кон одржливоста на иницијативата, иако, само - одржливоста преставува предизвик на кој треба да се работи во иднина.

Главни цели преку моделот на социјално претприемништво се нудење на практични решенија за намалување на сиромаштијата, за поголемо вработување и за ублажување на социјалната и културна исклученост, за создавање услови и давање можности маргинализираните групи легално да остваруваат приходи, за вработување и поттикнување специфични и применливи знаења и вештини, односно за општествена и економска вклученост, како и преку задвижување и редовно издавање независен магазин.

Самиот модел има двојна улога односно, ги засилува ранливите категории граѓани, но, и ја подигнува јавната свест за прашања што нè засегаат сите нас, како што се: социјална вклученост, социјална политика, де маргинализација на групи и на поединци, образование, еколошка свест, културен развој, активизам во уметноста и во културата, општествена одговорност, волонтерство, кои се и дел од темите што се во фокусот на интерес на списанието.

Списанието претставува пионерски чекор во социјалното претприемаштво во земјава со тоа што им овозможува на маргинализираните и ранливи категории граѓани заработувачка, едукација, демаргинализација и инклузија. Половина од сумата на списанието (кое чини 100 денари) оди за продавачот, а половина за печатење и за активности кои го подобруваат животот на маргинализираните групи.

Исто така, тоа е еколошко списание кое што се печати на рециклирана хартија, а се борат за општество во кое економијата и екологијата ќе дејствуваат во хармонија, а и ги поттикнува компаниите на општествена одговорност.

Проектот има и своја веб страна, а поради пандемијата во текот на 2020-та година „Лице в лице“ го развива и своето дигитално издание преку која читателите можат да се претплатат и да ги добиваат списанијата до нивните домони или пак да донираат.



ЛИЦЕВНИЦА

Број 044//година 2021 // ISSN 1857-8306 // цена 100 денари // половина добива продавачот

СПИСАНИЕ ЗА
ОДРЖЛИВ
РАЗВОЈ



Пика Архитект

Компанијата „Везе Шари“, од полошки регион, поддржал млади студенти да проектираат рекреативен спортски центар во Желино. Вкупно биле ангажирани четири студенти, од кои, двајца продолжиле да соработуваат со Везе Шари, при што го основале претпријатието Пика. ПИКА АРХИТЕКТ (PIKA ARHITEKT) функционира од 2015 која е резултат на речиси идентичен случај на интервенција во заедницата, од страна на Везе Шари.

Од тогаш до денес се реализирани повеќе од 100 проекти, а неколку од нив се поврзани и со меѓународни фондови, како што се ЕУ и ИПАРД фондовите. Клиентите се од приватен и јавен сектор, вклучувајќи ги општините, школите и други разни институции. Според бројот на вработени, спаѓа во мало претпријатие, но има многу интервенции кои на еден или друг начин се дел од решавање на колективните прашања што се однесуваат до заедницата.

Интервенции поврзани со образование и едуцирање

Стратегијата на компанијата за нивно проширување и растење се состои од интервенција во градење на капацитети за идните потенцијални вработени, преку моделот на вклучување на студентите во нивните секојдневни активности кој е малку поразличен од стандардниот модел на практиканство што се развива во другите компании.

Компанијата вложила во креирање на мини лабораторија со можности за работа на студентите со ЦНЦ машини, ласери, секачи, 3Д принтер и друга слична опрема која била атрактивна за вклучување на студентите.

Имено, компанијата соработува со двата универзитета во Тетово и нивните студенти, кои што, освен што добиваат одредена сума за практиканството, имаат можност и практично да ја користат лабораторијата. Компанијата стратешки го развива овој концепт со тоа што веќе е обезбедено ново градежно земјиште каде што ќе се гради уште поголема лабораторија, која нема да биде само канцеларија за проектирање, туку и едукативен центар за идните инженери, како и потенцијални вработени на компанијата.

Компанијата има специфичен пристап во постигнување на деловните цели, а тоа го прави со директна поддршка на потенцијалните инвеститори со нивно постојано едуцирање за просторно планирање и административно работење со имотите, а поврзани со деталните и урбанистичките планови. Ваквиот пристап во имплантирање на инвестицијата има позитивно влијание.

Едуцирањето е базирано на резултати од истражувања кои покажуваат дека институциите се затворени за граѓаните, не споделуваат информации со нив, а во исто време и самите граѓани во Тетово се помалку активни, во споредба со другите градови во земјава, за да ги добијат потребните информации поврзани со нивните имоти.

Интервенции во хуманитарни проекти

Компанијата, освен што поддржува хуманитарни проекти со финансиски средства од типот на опремување на неколку социјални станови и куќи, на располагање ја става и нивната експертиза (проектирање, надзор) и опрема во реализацијата на овие проекти.

Секогаш кога се вршат ваков тип на интервенции, компанијата и партнерите се насочени кон отстранување на ризиците и можноста за одржливост на проектот. Бидејќи ваквите донации се однесуваат на социјално ранливи категории, се обидуваат да обезбедат и ослободување од данок на имот од локалните власти, иако досега

безуспешно. Исто така, се заштитуваат од можното отуѓување или продавање на имотот од страна на сопственикот со посебни клаузули во договорот, кој ги заштитува помладите генерации на сопственикот од отуѓување на имотот.

Нивната експертиза била искористена и од страна на општинските власти за бесплатно проектирање за реконструкција на урбано и рурално основно училиште во нивната општина.

Соработка со меѓународни проекти

Освен комерцијалните проекти, нивната експертиза е ставена во функција на имплементирање на проекти од социјален карактер. Во општина Винаца се носители на активности за легализација на 200 домови на припадници на ромската заедница со средување на документацијата, потпомогнати со курсеви, а во партнерство со Ромски ресурсен Центар и Челим, Италија.

За средување на 22 домови, санирање на канализационен систем, улица од 300 метри со соларно осветлување, средување на детален урбанистички план, биле ангажирани повеќе од 15 вработени од таа заедница.

Ова успешно вклучување во интервенција во заедницата резултира со инволвирање во наредните интервенции кои ќе бидат имплементирани во Прилеп, Штип и Берово како резултат на новиот повик. Големиот придонес што компанијата го даде во ова заедница, може да се покаже со индикаторот на задоволство и почит на претставниците на заедницата кон компанијата.

Грин ИТ

Грин ИТ е Startup, креиран од млади луѓе, кои во 2020 година ја лансираат мобилната апликација наречена “Challenger”. Дигиталниот продукт, односно мобилната апликација ги мотивира и наградува луѓето кои пешачат и возат велосипед со цел да бидат фит и здрави, да направат нешто добро за општеството, а воедно и планетата земја т.е. им помага на луѓето да согледаат како секоја мала активност (како пешачење, возење велосипед и користење јавен превоз) го подобрува општеството со цел да станат општествено одговорни.

Нивното делување и создавање на нови продукти и услуги се темели на компаниските вредности, а тоа е да придонесе кон создавањето на одржливи и зелени заедници и градови преку поттикнување на позитивно и одговорно однесување кај граѓаните со тоа што директно и заедно ќе влијаеме врз квалитетот на воздухот и ќе бидеме дел од намалувањето на аерозагадувањето.

Грин ИТ прави анализа на постигнати резултати на секои три месеци, а истото го споделува и јавно со заедница на социјалните медиуми и на нивните профили на социјалните мрежи.

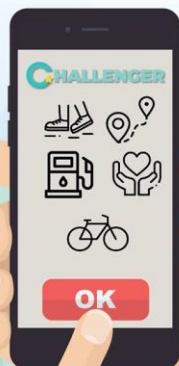
Исто така, од страна на здружението Конект се препознаени како една од компаниите кои се предводници на Целите за одржлив развој и инспиративен пример на компанија која во секојдневното работење докажува дека бизнисот може да биде двигател на одржливиот развој.

Од друга страна, Грин ИТ се вклучени во хуманитарната акција “IT4Charity 2021” кој е донаторски проект на ИТ компаниите и претставува општествена организација која започнала да функционира уште во 2016 година. Нејзината цел е собирање средства за луѓето на кои им е потребна, а за реализација на оваа иницијатива се организирале музички настани.

Главната цел е да се ангажираат ИТ компаниите во Македонија да соработуваат и да учествуваат на настан за остварување на поголема и хумана цел, да се покаже дека ИТ компаниите и луѓето кои работат во ИТ индустријата се грижат за општество и се подготвени да придонесат и да им помогнат на оние на кои им е потребно.

Односно, целта на оваа хуманитарна акција е да им помогнат на децата без родители и родителска грижа поддржани од СОС Детско село. Апликацијата “Challenger” ја користат вработените во компаниите со цел да ги мерат поминатите километри поминати

пеш и на велосипед. Заедничките километри по компанија се прикажуваат на веб страницата **It4charity (challenger.mk)**, а компаниите донираат средства за секој поминат километар на своите вработени према СОС Детско село. Во текот на овој проект се приклучија 14 ИТ компании и биле донирани преку 20.000 евра. Периодот на хуманитарната акција “ИТ4Charity 2021” започна на 15 Јули и ќе трае 5 месеци, до крајот на декември.



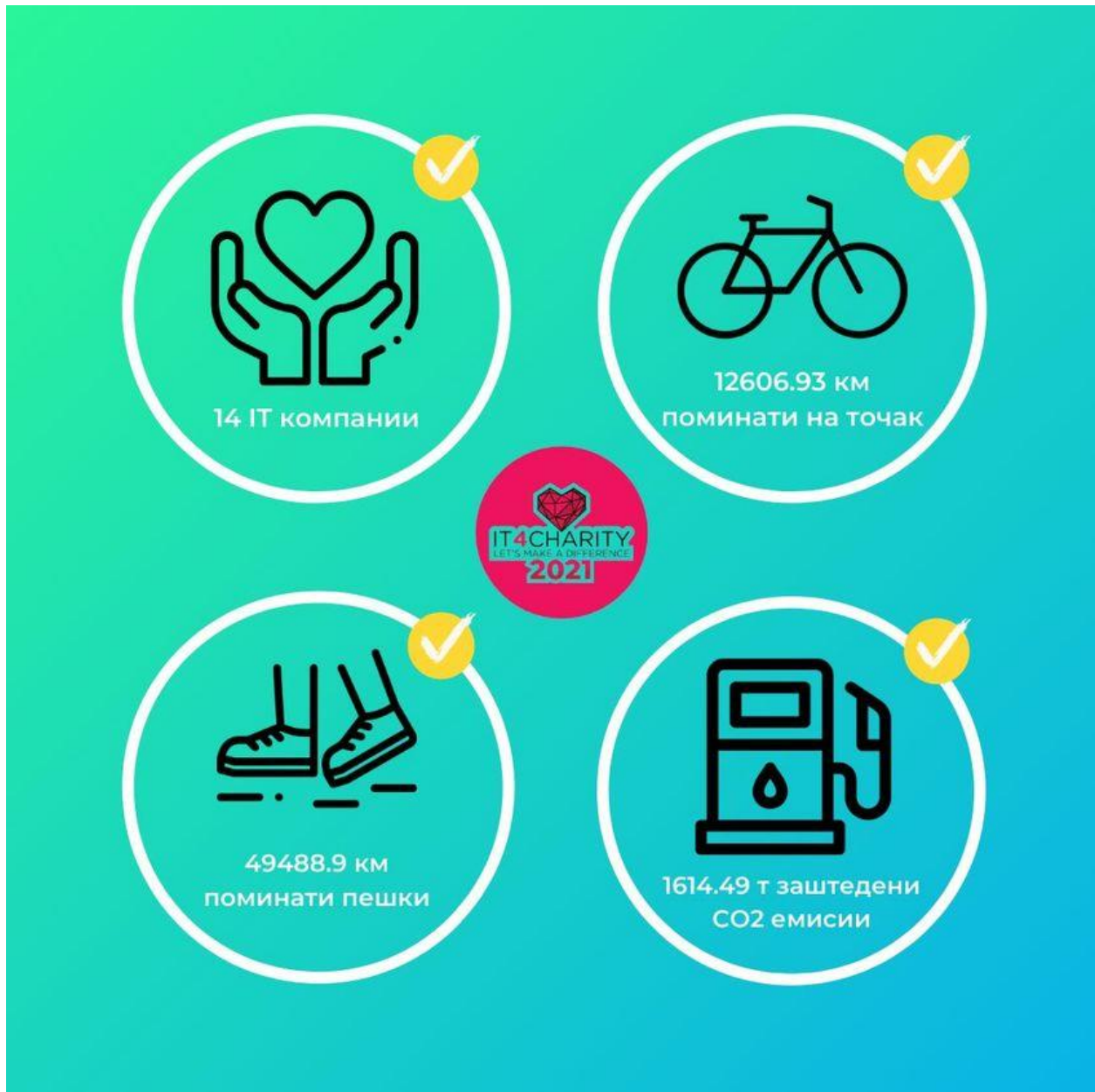
Што е IT4Charity 2021?

За секој изминат километар од вработените, пешки или на велосипед, IT компаниите донираат за СОС ДЕТСКО СЕЛО

ги броиме зелените километри....

СОС ДЕТСКО СЕЛО





Анекс 1.

Индикатори за инвестиции во заедницата

1. Стратегискиот пристап на претпријатијата во инвестициите

1.1 **Индикатор:** Инвестиција е направена врз основа на писмена стратегија и/или визија поврзана со јасен инвестициски Проект.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека активностите во инвестицијата произлегуваат од добро дефинирана стратегија кој ги вклучува целите, критериумите и принципите.

1.2 **Индикатор:** Инвестицискиот проект ги вклучува временскиот период, буџетот на инвестицијата, достапноста на локалните партнери, компатибилноста на инвестицијата со деловните цели и како најефективно да ги искористи ресурсите на претпријатието.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека инвестицијата не е насочена само кон финансиските ресурси. Инвестицијата треба да има за цел како најдобро да ги искористи средствата, ресурсите, експертизата, и односите на претпријатието во корист на локалните заедници. Истата треба да се фокусира на неколку клучни области каде што претпријатието може најефикасно да ја искористи својата улога и компетенции за да одговори на приоритетите на заедницата.

2. Усогласеноста на инвестициите со потребите на заедницата

2.1 Индикатор: Инвестиција е усогласена со приоритетите на жителите на локалните заедници, граѓанското општество и јавните институции во насока на создавање на „заедничка вредност“ (корист и за претпријатието, жителите и јавните институции).

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека со инвестицијата се задоволуваат потребите на локалната заедница врз претходно направена анализа за потребите на заедницата, каде што се вклучени жителите на локалните заедници, граѓанското општество и јавните институции..

2.2 Индикатор: Инвестиција во заедницата е усогласена со другите политики, практики и програми на претпријатието.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека инвестицијата е во линија со внатрешните политики, практики и програми на претпријатието. Внатрешната координација во претпријатието е битна за хармонизирано делување на сите одделенија во претпријатието со локалните чинители.

3. Соработката со релевантните чинители во заедницата

3.1 Индикатор: Инвеститорот дејствува како рамноправен партнер со вклучените партнери, а не како главен актер.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека претпријатието се позиционира како партнер во процесите на инвестирање, кое има влијание врз засегнатите страни, наместо како главен актер во промовирањето на локалниот развој. Пристапот со вклучување на повеќе засегнати страни ја намалува контролата на претпријатието врз инвестицијата, но додава вредности на заедничка сопственост со локалните партнери и комплементарност околу заедничките интереси.

3.2 Индикатор: Со инвестицијата им се помага на заедницата и локалната самоуправа во исполнувањето на развојните цели.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека со инвестицијата им се помага на заедницата и локалните институции во дефинирањето и исполнувањето на нивните развојните цели преку заедничко партиципативно планирање и донесување одлуки.

4. Одржливоста на инвестицијата во заедницата

4.1 Индикатор: Постои јасна стратегија за предавање на надлежностите за самостојно дејствување на проектот по завршување на поддршката.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека уште на почеток на инвестицијата се има план како да се осамостои работењето по завршување на поддршката од страна на претпријатието.

4.2 Индикатор: Инвестицијата е осмислена и конципирана да ги ослободи субјектите од секаков вид на зависност, да поттикне самодоверба за самостојно дејствување и да создаде придобивки по завршување на поддршката.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека дел од инвестицијата е и градењето на капацитетите на локалните актери за прогресивно преземање на улогите и одговорностите. Каде што е можно инвестицијата треба да ги зајакнува наместо да ги заменува локалните институции.

4.3 Индикатор: Инвестицијата бара соодветно финансиско учество или ангажман или партнерство или друг вид на надоместок од другите учесници со цел да се демонстрира заедничка сопственост.

Образложение на индикаторот:

Индикаторот треба да покаже дека во инвестиција не е вклучен само инвеститорот. Локалните засегнати страни треба да имаат свое учество со што ќе ја сметаат инвестицијата како заедничка сопственост.

Издавач: Фондација Албиз
www.albiz.org.mk
info@albiz.org.mk
+389 2 2057 632
ул20. бр.97 Сарај, Скопје
Република Северна Македонија