



РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
ДРЖАВЕН ЗАВОД ЗА ГЕОДЕТСКИ РАБОТИ

**СТРАТЕШКИ ПЛАН ЗА МАРКЕТ И ФИНАНСИИ
НА
ДРЖАВНИОТ ЗАВОД ЗА ГЕОДЕТСКИ РАБОТИ- ДЗГР
2007- 2010 година**

Скопје, 2007

ПОЈАСНУВАЊЕ НА КРАТЕНКИТЕ КОРИСТЕНИ ВО ДОКУМЕНТОТ

ДЗГР	Државен завод за геодетски работи
РМ	Република Македонија
СБ	Светска Банка
ИТ	Информатичка технологија
ЧР	Човечки Ресурси
МФ	Маркет и финансии
ICT	Информациска и комуникациска технологија
GIS	Гео информациски систем
GPS	Глобален систем за позиционирање
e-	Електронска /о /и
SWOT	Сила, Слабости, Можности, Закани
КЗ	Катастар на земјиште
КН	Катастар на недвижности
ПИП	План за Имплементација на Проектот
ЕУ	Европска унија
НАТО	Северно атлантска алијанса
WGS84	Светски геодетски систем од 1984 година
UTM	Универзална трансвер меркаторова картографска проекција
EUPOS	Европски позиционен систем за одредување
NSDI	Национална инфраструктура на просторни податоци
INSPIRE	Инфраструктура за просторни информации на Европа
ETRS89	Европски терестрички референтен систем од 1989 година
GRS80	Геодетски референтен систем од 1980 година
ИБРД	Меѓународната банка за обнова и развој
NSDI	Национални инфраструктури на просторни податоци
ТС	Тотална станица
CAD	Софтвер за цртање
PC	Персонален компјутер

МАРКЕТ И ФИНАНСИСКИ ПЛАН НА ДРЖАВНИОТ ЗАВОД ЗА ГЕОДЕТСКИ РАБОТИ

1	РЕЗИМЕ	4
2	ВОВЕД	4
3	СЕГАШНИ И ПОТЕНЦИЈАЛНИ КЛИЕНТИ. НИВНИТЕ СЕГАШНИ И ИДНИ ПОБАРУВАЊА ЗА ПРОИЗВОДИТЕ И УСЛУГИТЕ НА ДЗГР	4
3.1	Општо за потребите на клиентите	4
3.2	Подобрување на сегашните производи и услуги на ДЗГР	5
3.3	Сегашни и потенцијални клиенти, сегашна и потенцијална ситуација и потреби	5
3.3.1	Вовед.....	5
3.3.1	Сопственици на недвижности.....	8
3.3.2	Нотари, Адвокати, Извршители, Банки/финансиски институции, Осигурителни компании, Агенции за недвижности, Инфраструктурни компани и јавен сервис	10
3.3.3	Министерства, Општини, Владини агенции	11
3.3.4	Приватни геодетски фирми	12
3.3.5	Централен Регистар на Р. Македонија	13
3.3.6	Нови производи и корисници	16
4	ФИНАНСИСКАТА СИТУАЦИЈА НА ДЗГР	15
4.1	Вовед.....	15
4.2	Финансирање	15
4.3	Продуктивност и потребен број на вработени	22
5	МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИИ	24
5.1	Стратификација на клиенти и општи пазарни стратегии	28
5.2	Маркетинг активности посветени на секоја група на клиенти.....	27
5.3	Трошоци за маркетинг	28
6	SWOT АНАЛИЗА, МАРКЕТИНГ И ФИНАНСИИ	28
6.1	Силни страни	28
6.2	Слаби страни.....	28
6.3	Можности.....	29
6.4	Закани	29
7	ДОЛГОРОЧНИ ЦЕЛИ (т.е. до 2010).....	29
8	КРАТКОРОЧНИ ЦЕЛИ (i.e. remaining part of 2007 and 2008).....	30

1 РЕЗИМЕ

2 ВОВЕД

Овој документ за Маркетинг и Финансирање (M&F) претставува интегрален дел од Стратешкиот Деловен План (СДП) за ДЗГР и е приложен кон вториов документ. Резиме од наодите и заклучоците во M&F документот е внесено во СДП во соодветните делови.

Главната цел на документот за Маркетинг и Финансирање е да ги идентификува и документира постоечките и потенцијалните производи и услуги на ДЗГР, нивните количини и вредност. Понатаму, треба да бидат идентификувани потенцијални стратегии за маркетинг на производите и услугите кои ги нуди ДЗГР.

Засновано на проценка на пазарот за производите и услугите на ДЗГР, треба да бидат направени и предвидувања за можни приходи кои доаѓаат од продажбата на услугите и производите на ДЗГР. На овој начин, овие предвидувања ја поставуваат основата за пресметка на финансиската состојба на ДЗГР како и одредувањето на барањата за количини за одделни производи.

3 СЕГАШНИ И ПОТЕНЦИЈАЛНИ КЛИЕНТИ, НИВНИТЕ СЕГАШНИ И ИДНИ ПОБАРУВАЊА ЗА ПРОИЗВОДИТЕ И УСЛУГИТЕ НА ДЗГР

Со цел ДЗГР да може во се поголема мера да ја постигне својата цел на постанување на ефективна, брза, современа, безбедна, сигурна и доверлива организација за услужување на своите корисници, важно е да се фокусира на сегашните и идните клиенти, нивната ситуација и потреби. Со други зборови, ДЗГР има потреба да дефинира “кој е клиентот” и “што сака клиентот” и потоа да се осигура дека производите и услугите на ДЗГР ги исполнуваат потребите од технички и финансиски аспект. Овој M&F план содржи опис на сегашните и потенцијалните клиенти во корелација со нивните сегашни и потенцијални купувања на производите и услугите на ДЗГР.

3.1 Општо за потребите на клиентите

ДЗГР нема направено соодветно истражување на пазарот и потребите на клиентите поради што деталите не се познати. Сепак, генерално кажано, барањата на клиентите би можеле да се резимираат со “ПОДОБРО- ПОЕВТИНО- ПОБРЗО”.

За потребите за развој на ИКТ стратегија на ДЗГР, беа направени интервјуа со надворешни корисници– клиенти на производите и услугите на ДЗГР со цел да се идентификуваат нивните потреби. Секако, овие интервјуа мора да се гледаат од аспект на собирање информации за формирање на основа на ИКТ стратегијата. Бидејќи критериумот за избор беше да се изберат оние кои најмногу користат услуги на ДЗГР, некои од наодите може да бидат корисни и во овој генерален контекст.

Интервјуата беа извршени со две целни групи, од јавниот и приватниот сектор. Вкупниот број на интервјуирани клиенти е 15. Критериумот беше насочен кон индивидуите кои се најмногу инволвирани во користење на услугите од ДЗГР. Целта на интервјуата беше да се запознае нивото на ИКТ присутно во нивните организации, автоматизираните процеси, користењето на Интернет, линкови со други организации и компании и нивните искуствата во развивањето на ИКТ стратегиите. Ниту една од интервјуираните организации нема автоматски линк со друга организација и ДЗГР е

најпосакуваната организација со која би се имало ваква автоматизирана врска за размена на податоци. Производите и услугите кои ги обезбедува ДЗГР се користат за официјални употреби. Електронската дистрибуција на дигитални податоци многу е тешко да се подобри и забрза, бидејќи нема опременост и соодветни дигитални податоци. Интервјуираните препорачаа конверзијата во дигитални податоци и продукти да се изврши за најбараните податоци и истите да се достапни преку интернет. Подобрувањата на услугите се можни со инволвирање на корисниците, заради анализирање на нивните сегашни и идни потреби. Беше предложено ДЗГР да ја ревидира својата ценовна политика.

На темите за on line пристап, а имајќи во предвид дека сега ДЗГР го користи интернетот само за информирачки потреби, сите интервјуирани одговорија дека било кои од податоците или продукти од ДЗГР понудени преку интернет би биле корисни. Повеќето од интервјуираните го оценија генералното работење на ДЗГР како недоволно задоволително. Сите очекуваат промени и подобрувања со примена на новиот Закон за катастар на недвижности. Знаејќи го нивото на развиеност на ИКТ во ДЗГР, сите интервјуирани изјавија дека треба да се направат многу работи за оптимално да се искористат можностите кои ги нудат новите технологии, за олеснување, забрзување и доставување на дигиталните податоци, продукти и услуги. Генерално кажано, најважното прашање од перспектива на клиентите е да се забрзаат процедурите на ДЗГР, да се осигура дека квалитетот и сигурноста на податоците се подобри, а со тоа довербата на клиентите во услугите на ДЗГР ќе се зголеми.

3.2 Подобрување на сегашните производи и услуги на ДЗГР

На повисоко ниво, може да се дојде со следните подобрувања на производите и услугите на ДЗГР,

- Со миграцијата на податоците од постоечката база во релациона база би се подобрил квалитетот на податоците и би се забрзал процесот на издавање на имотни листови,
- Целосна покриеност на ДЗГР со ИТ инфраструктура ќе овозможи подобрување на ефикасноста на сите производи и услуги.
- Катастарските податоци ќе бидат достапни на WEB страницата на ДЗГР
- Олеснување и забрзување на трансакциите .
- Со електронски деловодник и електронска архива се овозможува транспарентност, историјат на предметот, статистика и ефикасност со опција да статусот на предметот биде објавен на интернет.
- Интернет достапност на геопросторни податоци во ГИС опкружение
- Подобрен квалитет на услугите за клиентите поради единствена, унифицирана и прочистена база на податоци, вградени контролни точки на работните текови и стандардизирани работни рутини.

3.3 Сегашни и потенцијални клиенти, сегашна и потенцијална ситуација и потреби

3.3.1 Вовед

Главните и потенцијални корисници на податоци од ДЗГР може да бидат групирани на следниов начин:

- Сопственици на недвижности
- Приватни геодетски фирми

- Нотари
- Адвокати
- Осигурителни компании
- Финансиски институции
- Инфраструктурни компании и јавен сервис
- Агенции за недвижности
- Локална само-управа
- Владини институции (особено Министерството за Земјоделство, Државниот Завод за Статистика, Управата за Јавни Приходи при Министерството за Финансии и Министерството за Транспорт и Врски)
- Централниот Регистар

Следи подетален опис на сегашната и идната ситуација на секоја од овие групи на клиенти како и проценка на нивните сегашни набавки од различен вид на производи и услуги од ДЗГР. Сегашните производи и услуги на ДЗГР се опишани во долната табела

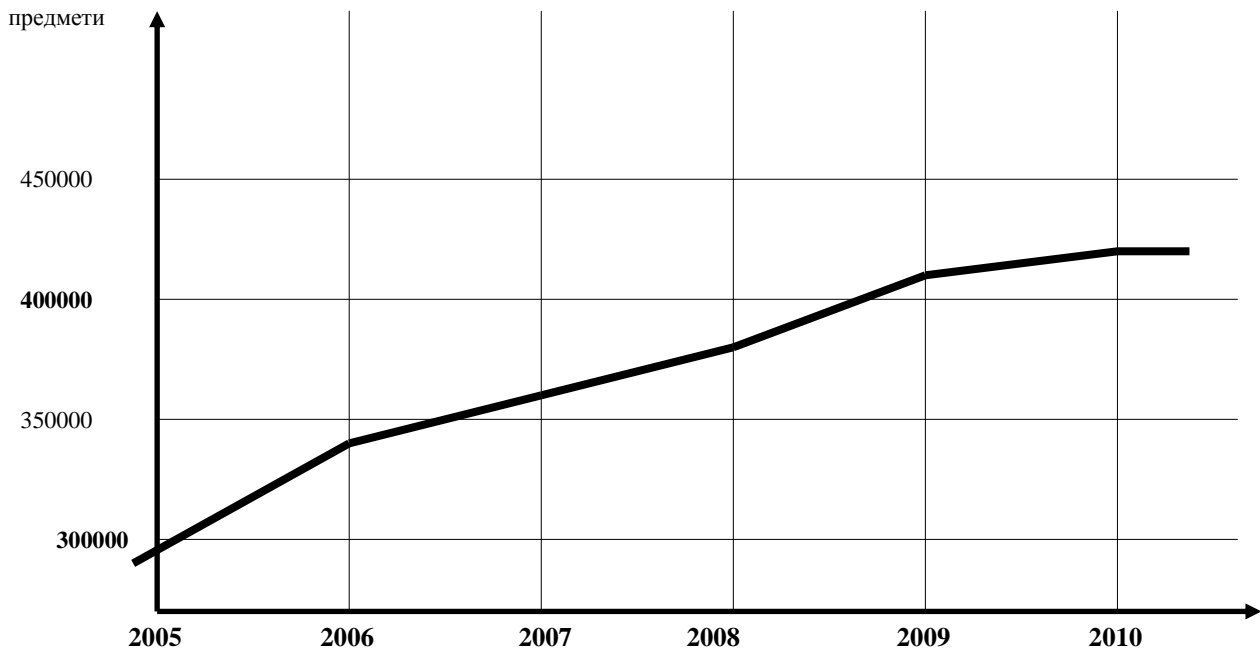
Р. бр	Производ/ услуга	2005	2006	2007	2008	2009	2010
		кол.	кол.	кол.	кол.	кол.	кол.
1	Имотни листови (КН)	89,588	83,276	108,259	140,736	182,957	237,845
2	Поседовни листови (КЗ)	74,131	80,852	56,596	39,617	27,732	0
3	Промени во операт (трансакции)	38,030	45,908	50,499	55,549	61,104	67,214
4	Хипотеки - пријава	2,920	6,159	6,775	7,452	8,198	9,017
5	Уверенија / потврди	23,673	18,669	20,536	22,589	24,848	27,333
6	Уверенија - историјати	13,989	12,707	11,436	10,293	9,263	8,337
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	26,186	40,467	38,444	36,521	34,695	32,961
8	Запишување на права (во оддржување и поединечно)	7,366	13,881	14,575	15,304	16,069	16,872
9	Барања од приватни геодетски фирми	0	22,015	23,116	24,272	25,485	26,759
10	Катастарски планови А0 формат	673	536	590	649	713	785
11	Топографски карти	87	45	54	65	78	93
12	Орто фото продукти	0	0	50	100	150	200
	ВКУПНО	276,643	324,515	330,929	353,147	391,293	427,417

Сметководствените системи за поднесување извештаи на ДЗГР, содржат информации за вкупната количина и вкупниот приход за група на производи, но не е можно да се добијат детални информации за минати или сегашни информации за тоа колку секоја група на клиенти купува од секоја одделна група на производи. Затоа, табелите претставени во подолните делови се произведени на основа на месечните извештаи што се добиваат од страна на подрачните одделенија, сектор Скопје и секторите во ДЗГР.

ПРЕДВИДУВАЊА

Денес, околу 70 % од територијата на Македонија е покриена со КН. Со зголемувањето на покриеноста, бројот на производи/услуги исто така ќе се зголеми. Графиконот подолу го илустрира тоа. Понагласениот раст на бројот на предмети се предвидува за 2008- 2009 год., поради тоа што излагањето ќе биде завршено во сите градови, што значи дека секоја единица на недвижен имот ќе има имотен лист.

Преглед на развојот на бројот на барања од 2005 до 2010



Поседовени листови- според нашите предвидувања ќе има пад и до 2010 ќе биде нула. Со реализација на проектот катастар на недвижности и регистрација, цела територија ќе биде покриена со катастар на недвижности. Финален документ во катастар на недвижности е Имотен лист.

Имотни листови- ќе има зголемување на потребите за ИЛ, по нашите предвидувања во РМ има 600000 станови, од кои половината немаат ИЛ, со востанување на КН ќе добијат имотни листови. Втората причина за зголемување на бројот на издадени имотни листови е покриеноста со 100% катастар на недвижности кој ја одсликува фактичката состојба

Копии од Катастарски план - ќе има иста потреба за овие податоци

Денес овие производи се даваат директно од ДЗГР на клиентот. Кога ИТ стратегијата ќе биде имплементирана, клиентите и/или приватните геодетски фирми ќе ги симнуваат директно од Интернет

Трансакции промени- генералниот развој на општеството е показател дека пазарот на недвижности ќе претрпи пораст и ќе има зголемување на трансакциите на недвижен имот. Според овие показатели ние предвидуваме дека ќе има зголемен обем за потребите на оваа услуга која ние им ја даваме на корисниците. Според наши предвидувања и цената на оваа услуга сега е ниска и треба да се разгледа повторно со што би се зголемиле приходите на ДЗГР за основните потреби. Порастот произлегува и од воспоставување на КН каде секоја трансакција и за земјиште и за згради мора да биде регистрирано во катастарот

Историјати- многу процедури кои се поврзани со денационализација, приватизација ќе завршат и историјатот исклучиво ќе служи за судски спорови но предвидуваме дека за овој наш производ ќе има пад на побарувањата.

Хипотеки- за оваа услуга ќе има годишен раст од 10 % под претпоставка дека економијата на Р. Македонија ќе се развива и ќе има зголемена потреба за оваа услуга.

Теренски предмети- (сите барања од приватниот геодетски сектор) а тие се, три геодетски точки, копии А4 формат и детални точки за границата на парцела. За оваа услуга предвидуваме пораст од 5-10 % годишно врз основа на сите услуги кои се поврзани со теренот и се во надлежност на приватниот сектор. Овој пораст е делумно поврзан со зголемениот обем на трансакции.

Останати работи - (список на индикации, увид во податоци на катастарски операт и елаборат, супер вештачења) - овој производ предвидуваме дека ќе остане константен и нема да има промени во обемот на пристигнати барања за овој производ, потребите за овој вид на производ е за потреби на корисниците за остварувања на одредени социјални права.

катастарски планови А0 формат (една катастарска подлога) Досега имало мал интерес од страна на приватните корисници, а на држаните установи им се дава без наплата и не се остваруваат никакви самофинансирачки приходи, Предвидуваме дека овој вид на производ ќе биде во дигитална форма и на сите институции кои го користат овој производ ќе им биде наплатувано со што би се остварувал поголем приход. Со намалување на цените на овој дигитален производ ќе се зголеми интересот за него.

Список на сопственици на недвижности- ќе имаме подобра ажурирана база за сите сопственици на имот и голем интерес ќе има од Министерство за финансии (М&Ф) заради остварување на данокот на имот од страна на М&Ф, а ние со секојдневна евиденција ќе допринесуваме за остварување на оваа потреба на М&Ф, од што ќе остваруваме самофинансирачки приход.

имотни /поседовни листови – извадоци од базата на податоци за поголеми области. Се предвидува дека за овој производ во иднина ќе има поголема побарувачка. Со развојот на ИТ овој производ /услуга ќе биде достапен преку интернет за сите корисници,

геодетски услуги – вклучувајќи податоци за геодетски точки и корективни податоци за ГИС теренски услуги. Ќе има нови производи/услуги со ГИС системот во Македонија, т.е. покриеноста на целата територија со перманентни ГИС станици ќе овозможи хомогеност на сите геодетски податоци во цела територија на Р. Македонија.

орто фото производи-(планови и карти) за ваквите производи ќе има поголем интерес . Со зголемено информирање на корисниците преку маркетинг, ќе се зголеми побарувачката. Истите производи. општините и проектантските фирми може да ги користат за ГИС и разни урбанистички проекти и други потреби, како теренско моделирање, археологија, шумарство, итн.

топографски карти (топографски дигитални информации) Со комплетирање на покриеноста на територијата на РМ со новите ГИС топографски карти и производство на нови картографски производи и добар маркетинг, побарувачката за овој производ ќе расте. Периодичното ажурирање на состојбата на секои три -до пет години, би ја зголемило побарувачката за овој производ. Главните корисници на овие информации би биле АРМ, електростопанство, Министерството за Земјоделство, Министерството за Животна Средина и Просторно Планирање, итн.

3.3.1 Сопственици на недвижности

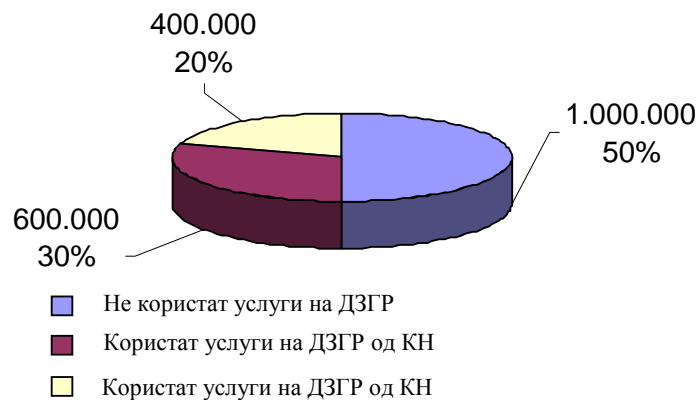
КОРИСНИК / КЛИЕНТ : ГРАЃАНИТЕ (СОПСТВЕНИЦИ НА НЕДВИЖНОСТИ)

р. бр	Производ / услуга	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Издавање ИМОТНИ Листови (КН)	80.629	63.290	82.277	106.960	139.048	118.922
2	Издавање ПОСЕДОВНИ Листови (КЗ)	66.718	61.448	61.448	43.013	30.109	0
3	Промени во операт (трансакции)	36.129	43.613	47.974	52.771	58.048	40.328
4	Хипотеки - пријава	2.920	6.159	6.775	7.452	8.198	1.803
5	Уверенија / потврди	21.306	16.802	18.482	20.331	22.364	19.133
6	Уверенија - историјати	12.590	11.436	10.293	9.263	8.337	5.836
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	24.877	34.397	32.677	31.043	29.491	28.017
8	Запишување на права (во одржување и поединечно)	7.219	13.603	14.284	14.998	15.748	16.535
9	Барања од приватни геодетски фирми	0	0	0	0	0	0
10	Катастарски планови А0 формат	0	0	0	0	0	0
11	Топографски карти	0	0	0	0	0	0
12	орто фото продукти	0	0	0	0	0	0
		252.387	250.748	274.209	285.832	311.342	230.575

ГРАЃАНИ (СОПСТВЕНИЦИ НА НЕДВИЖНОСТИ)

Вкупниот број на население во Република Македонија изнесува 2.022547 жители¹. Физички и правни лица– сопственици на недвижности се најчести корисници на услугите на ДЗГР. Од нив околу 1.000.000 жители (односно 50%) се јавуваат како корисници на податоците од катастарската евиденција и тоа 600.000 жители ги користат податоците од катастарот на недвижностите, додека преостанатите 400.000 се уште се корисници на податоци од стариот катастар на земјиште.

Граѓани кои ги користат услугите на ДЗГР



Најзастапени се барањата кои се однесуваат на извод од катастарскиот операт (имотни/поседовни листови) и барањата за трансакции.

Резултатите од анкетата² спроведена во јануари 2006 година за четири града (Скопје, Куманово, Тетово и Штип) покажуваат дека секој четврти граѓанин е незадоволен од услугите на катастарот поради тоа што за услугата чека повеќе од 90 дена. Тоа значи дека изразено во проценти од вкупниот број анкетирани лица, 25% претставуваат основа за креирање и ширење на негативни импресии и врз идните потенцијални корисници на услугите од катастарот. Најголем е бројот на незадоволни испитаници од услугите на катастарот во Скопје и изнесува 69%.



¹ Податокот произлегува од последниот статистички попис на население реализиран во 2002 година.

² Истражување "Податоци и информации за моменталната состојба во поглед на информираноста и степенот на задоволство на клиентите од услугите кои им се пружаат од страна на ДЗГР и подрачните одделенија за премер и катастар"

Покрај незадоволството предизвикано од неефикасноста односно од долготрајноста на процедурите, 4% од испитаните граѓани се жалат и на давање пари, подароци односно на корупција.

Предвидување за 2008, 2009, 2010: Во наредните две години нема да има драстично зголемување во оваа група од она што веќе се планира на глобално ниво (види табела горе). Предвидувањето е дека процентот на застапеност може да остане на исто ниво како и во 2007 год. Извесно намалување се очекува во 2010 год. кога, поради електронскиот катастар, услугите ќе ги вршат нотари, адвокати, банки во нивно име.

3.3.2 Нотари, Адвокати, Извршители, Банки/финансиски институции, Осигурителни компании, Агенции за недвижности, Инфраструктурни компании и јавен сервис

КОРИСНИК / КЛИЕНТ : НОТАРИ, АДВОКАТИ, ИЗВРШИТЕЛИ, БАНКИ,

р. бр	Производ / услуга	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Имотни листови (КН)	1.792	1.666	2.165	2.815	3.659	71.353
2	Поседовни листови (КЗ)	1.483	1.617	1.617	1.132	792	0
3	Промени во операт (трансакции)	1.902	2.295	2.525	2.777	3.055	26.886
4	Хипотеки - пријава	0	0	0	0	0	7.214
5	Уверенија / потврди	1.184	933	1.027	1.129	1.242	2.733
6	Уверенија - историјати	699	508	457	412	371	834
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	524	809	769	730	694	659
8	Запишување на права (во одржување и поединечно)	74	139	146	153	161	169
9	Барања од приватни геодетски фирми	0	0	0	0	0	0
10	Катастарски планови А0 формат	0	0	0	0	50	130
11	Топографски карти	0	5	4	5	8	10
12	Орто фото продукти	0	0	0	5	50	50
		7.656	7.973	8.710	9.159	10.082	110.038

Ориентационо вкупниот број на единици кои ја сочинуваат оваа група изнесува 1000, и ДЗГР остварува контакт со сите овие организации.

Членките од групата се јавуваат како корисници на податоците од катастарот во име на граѓаните односно во форма на индиректен корисник. Катастарските податоци се основата за нивната работа. Во моментот, ДЗГР не е во состојба да ги испорача услугите навреме со цел да ги исполни нивните барања следејќи ги вообичаените рутини. Затоа, оваа група на клиенти често нуди да плати дополнително со цел навремено да ја заврши работата. (реф.**). Можно решение би можело да биде воспоставувањето на ВИП услуга со која овие клиенти би добиле побрза услуга за официјално повисока цена.

Покрај на коруптивноста тие се жалат и на: -недоволниот број на вработени; слабата организација; необучен кадар; непрофесионалност; техничка опременост; и мотивација за работа.

Оваа група до 2007 се јавува како помал корисник на услугите затоа што физичките и правните лица за кои оваа група работи, ги насочува истите сами да ги вадат потребните документи од ДЗГР. Сепак тие се јавуваат како минимални корисници на катастарските услуги со просечна застапеност од 3% во севкупните катастарски услуги, со исклучок на хипотеките кои граѓаните исклучиво сами ги регистрираат во катастарот.

Предвидување за 2008, 2009, 2010 год.: Се очекува пораст на користењето на податоците од оваа група особено по 2009 година кога со воспоставувањето на електронскиот катастар ќе се овозможи мрежно поврзување на нотарите, адвокатите и банките со ДЗГР и тие ќе може податоците директно да ги користат. Тоа ќе се

имплицира намалување на користење на катастарските услуги од физичките и правните лица бидејќи оваа група тоа ќе го прави за нив. Важен услов за овај тренд е имплементација на Е-КАТАСТАР.

3.3.3 Министерство, Општини, Владини агенции

КОРИСНИК / КЛИЕНТ : МИНИСТЕРСТВА, ЛОК. САМОУПРАВА, АГЕНЦИИ

Р. бр	Производ / услуга	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Имотни листови (КН)	7.167	6.662	8.661	11.259	14.637	11.892
2	Поседовни листови (КЗ)	5.930	6.468	6.468	4.528	3.169	0
3	Промени во операт (трансакции)	0	0	0	0	0	0
4	Хипотеки - пријава	0	0	0	0	0	0
5	Уверенија / потврди	1.184	933	1.027	1.129	1.242	5.467
6	Уверенија - историјати	699	508	457	412	371	417
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	786	1.214	1.153	1.096	1.041	989
8	Запишување на права (во одржување и поединечно)	74	139	146	153	161	169
9	Барања од приватни геодетски фирми	0	0	0	0	0	0
10	Катастарски планови А0 формат	673	536	590	600	600	620
11	Топографски карти	87	40	50	55	65	80
12	Орто фото продукти	0	0	50	95	100	150
		16.600	16.501	18.602	19.326	21.385	19.783

Вкупниот број на министерства и други органи на државната управа и општини, ориентационо изнесува околу 100 субјекти.

Покрај на ефикасноста во катастарот, тие особено инсистираат и на ажурноста на катастарските податоци. Еден од проблемите во овој поглед е базата на податоци која ги содржи само оние податоци кои ги поднеле граѓаните. Сепак, голем број на граѓани не ги пријавуваат промените на сопственост или пак другите промени поврзани со нивниот недвижен имот. Со цел да се има одраз на вистинската состојба, ДЗГР треба да развие маркетинг, со цел да се зголеми нивото на информираност на граѓаните за придобивките и начините на кои тие можат да го регистрираат својот имот и каква документација е потребна за тоа, т.е. да ги навикнат клиентите на регистрирање на секоја промена на нивната недвижност. Ова значи дека и клиентите треба да сфатат дека катастарот не е суд за разрешување на нивните проблеми, туку регистар во кој податоците и правата се регистрираат на основа на правни документи.

Во просек оваа група се јавува со 5% учество во користење на производи и услуги, од кои најмногу ИЛ.ПЛ., копии од план, историјати за потребите на давање на земјиште под закуп или распишување на тендери (слободни економски зони, бензински пумпи, хотели и др.).

За користењето на податоците не плаќаат надомест .

Предвидување за 2008, 2009, 2010 год.: Не се очекува да има значителни промени во користењето на производите од оваа група. Со воспоставувањето на Е-катастарот, корисници на услугите/производи од оваа група може да бидат директно поврзани и да ги користат податоците, така што се очекува да има зголемена побарувачка за една или повеќе услуги. Се очекува мало покачување на побарувачката за дигитални ортофото

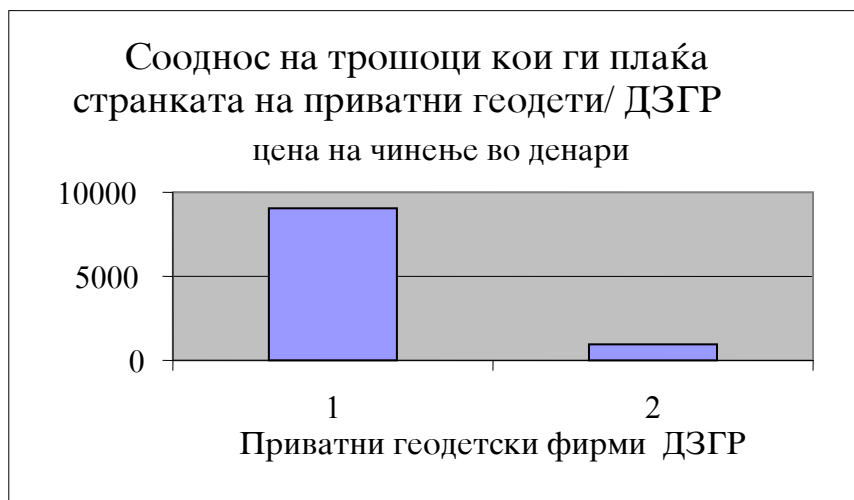
карти и дигитални теренски модели, особено за јавните претпријатија кои работат со просторно и урбанистичко планирање.

3.3.4 Приватни геодетски фирми

КОРИСНИК / КЛИЕНТ : ПРИВАТНИ ГЕОДЕТИ							
Р. бр	Производ / услуга	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Имотни листови (КН)	0	11.659	15.156	19.703	25.614	35.677
2	Поседовни листови (КЗ)	0	11.319	11.319	7.923	5.546	0
3	Промени во операт (транзакции)	0	0	0	0	0	0
4	Хипотеки - пријава	0	0	0	0	0	0
5	Уверенија / потврди	0	0	0	0	0	0
6	Уверенија - историјати	0	254	229	206	185	1.251
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	0	4.047	3.844	3.652	3.470	3.296
8	Запишување на права (во одржување и поединечно)	0	0	0	0	0	0
9	Барања од приватни геодетски фирми	0	22.015	23.116	24.272	25.485	26.759
10	Катастарски планови А0 формат	0	0	0	49	63	35
11	Топографски карти	0	0	0	5	5	3
12	Орто фото продукти	0	0	0	0	0	0
		0	49.294	53.664	55.810	60.368	67.021

Од воведувањето на приватната геодетска пракса со измените на Законот за премер, катастар и запишување на правата на недвижностите во септември 2005 година до почетокот на 2007 година се регистрирани 41 приватна геодетска фирма. Вкупниот број на регистрирани геодетски фирми до август 2007 година изнесува 64. Предвидениот број на приватни геодетски фирми потребни за остварување на потребите на клиентите е проценет на околу 100.

Овие претпријатија се најголемите корисници на услугите изразени преку стандардни барања. ДЗГР наплаќа просечна сума од 900 денари за нивните услуги. Цената за податоците кои тие ја плаќаат во име на клиентите е многу ниска во споредба со цената која граѓаните ја плаќаат за нивните услуги.



Оваа група на корисници е назадоволна од брзината на издавањето на податоците кои им се потребни за понатамошното работење (законски е во рок од 3 дена, а се чека

подолго особено во катастарот во Скопје повеќе од две недели). Барањата често не се решаваат по редослед по кој се добиени и корупцијата се појавува како „инструмент“ за забрзување на постапката за издавање на податоци.

3.3.5 Централен Регистар на Р. Македонија НЕША

Централниот Регистар на Република Македонија (ЦР) е основан со Законот за Централен регистар (Службен весник на РМ бр.50/2001 година) како централна информативна база на правни и друг вид релевантни податоци, кои согласно со овој или друг закон или со договор се внесуваат во него.

Во Централниот регистар на Република Македонија во моментот се водат следните регистри: Трговски регистар, Регистар на годишни сметки, Заложен регистар, Регистар на недвижности, Регистар на резиденти и нерезиденти и Регистар на лизинг.

ДЗГР е обврзан да ги испорача податоците за недвижности до ЦР во делот каде е воспоставен катастарот на недвижности. Овие податоци служат само како информации кои заинтересираните корисници можат да ги добијат од ЦР и немаат валидност на официјален документ како доказ за сопственост.

3.3.6 Нови производи и корисници

Со имплементација на ИТ стратегијата, методологија на работа и нова технологија, ДЗГР предвидува да ги следи новите трендови и да нуди на пазарот нови производи кои ќе ги задоволуваат сегашните и идните потреби на корисниците, и ќе нуди подобар сервис на граѓаните во областа на Катастарот и геопросторните податоци. Се предвидува да се зголеми бројот на корисниците на нашите услуги и производи, што е прикажано низ следната табела:

Нови производи и услуги	2007	2008	2009/10
Интернет услуги (поседовнио имотни листови)	-	+	+
Интернет услуги графички податоци	-	-	+
Нов имотен лист, нов дизајн	-	+	+
ГПС мрежа	-	-	+
Скенирани архивски аеро снимки	-	+	+
Тематски податоци	-	+	+
Гравиметриска мрежа	-	-	+
Хипотекарен лист	-	+	+
Интернет услуга за големи корисници	-	+	+
Електронски интернет деловодник	-	+	+
Податоци од регистарот на просторни единици	-	-	+
Копии од збирка документи КН	-	+	+

4 ФИНАНСИСКАТА СИТУАЦИЈА НА ДЗГР

4.1 Вовед

Со цел ДЗГР да биде повеќе пазарно ориентирана и да работи по принципот на повраток на трошоците, важно е да има добра претстава за потенцијалното зголемување на продажбата, да има контрола над трошоците и доволно средства да ги направи потребните инвестиции за развој.

Буџетската структура на ДЗГР е следнава:

- Од Буџетот на РМ се обезбедуваат средства за ДЗГР за покривање на трошоците за, (1) плати и надоместоците, (2); подршка на проектот - реформи во катастарот, финансиран од заемот од СБ и (3) покривање на дел од тековните расходи
- Приходите на ДЗГР остварени од средствата од самофинансирачки активности се користат за покривање на тековните трошоци, т.е. струја, канцелариски материјали, трошоци за комуникации итн. и капитален расход (пр. ИТ хардвер и софтвер, реновирање на згради)

4.2 Финансирање

Табелата подолу е заснована на проценките на пазарот направени во точка 3 од документот. Податоците за количините за 2005-2006 год. се фактичките, а за 2007-2010 год. се предвидувања на работната група за стратешко планирање.

Продукти на ДЗГР

Р.бр	Производ / услуга	2005			2006			2007			2008			2009			2010		
		кол.	цена	Приход (илјади)	кол.	цена	Приход (илјади)	кол.	цена	Приход (илјади)	кол.	цена	Приход (илјади)	кол.	цена	Приход (илјади)	кол.	цена	Приход (илјади)
1	Имотни листови (КН)	89.588	250	22.397	83.276	250	20.819	108.259	250	27.065	140.736	250	35.184	182.957	250	45.739	237.845	250	59.461
2	Поседовни листови (КЗ)	74.131	250	18.533	80.852	250	20.213	80.852	250	20.213	56.596	250	14.149	39.617	250	9.904	0	250	0
3	Промени во операт (трансакции)	38.030	900	34.227	45.908	900	41.317	50.499	900	45.449	55.549	900	49.994	61.104	900	54.993	67.214	900	60.493
4	Хипотеки - пријава	2.920	1.800	5.256	6.159	1.800	11.086	6.775	1.800	12.195	7.452	1.800	13.414	8.198	1.800	14.756	9.017	1.800	16.231
5	Уверенија / потврди	23.673	100	2.367	18.669	100	1.867	20.536	100	2.054	22.589	100	2.259	24.848	100	2.485	27.333	100	2.733
6	Уверенија - историјати	13.989	800	11.191	12.707	800	10.166	11.436	800	9.149	10.293	800	8.234	9.263	800	7.411	8.337	800	6.670
7	Копии од катастарски планови (+ со коорд.)	26.186	350	9.165	40.467	350	14.163	38.444	350	13.455	36.521	350	12.783	34.695	350	12.143	32.961	350	11.536
8	Запишување на права (одржување и поединечно)	7.366	1.000	7.366	13.881	1.000	13.881	14.575	1.000	14.575	15.304	1.000	15.304	16.069	1.000	16.069	16.872	1.000	16.872
9	Барања од приватни геодетски фирми	0		0	22.015	1.000	22.015	23.116	1.000	23.116	24.272	1.000	24.272	25.485	1.000	25.485	26.759	1.000	26.759
10	Катастарски планови А0 формат	673	1.500	1.010	536	1.500	804	590	1.500	884	649	1.500	973	713	1.500	1.070	785	1.500	1.177
11	Топографски карти	87	620	54	45	620	28	54	620	33	65	620	40	78	620	48	93	620	58
12	Орто фото продукти	0	6.000	0	0	6.000	0	50	6.000	300	100	6.000	600	150	6.000	900	200	6.000	1.200
	ВКУПНО	276.643		111.566	324.515		156.359	355.185		168.488	370.126		177.205	403.179		191.004	427.417		203.191
	Нови производи			0			0			0			0			0			0
1	Интернет услуги (поседовнио имотни листови)			0			0			0			0			0			0
2	Интернет услуги графички податоци			0			0			0			0			0			0
3	Нов имотен лист.нов дизајн			0			0			0			0			0			0
4	ГПС мрежа			0			0			0			0			0			0
5	Скенирани архивски аеро снимки			0			0			0			0			0			0
6	Тематски податоци			0			0			0			0			0			0
7	Гравиметриска мрежа			0			0			0			0			0			0

Приходите и расходите на ДЗГР во период од 2005 до 2010 година се презентирани во следната табела.

ПРИХОДИ - РАСХОДИ 2005- 2010 г.

Буџет и самофинансирање без грантови и кредит и без буџетска подршка на кредитот

во 000 денари		Просечен број на вработени	885	852	835	880		
ставка	О П И С		2005	2006	2007	2008	2009	2010
401	основни плати и надоместоци		153,130	160,851	168,570	171,298	175,000	175,000
402	придонеси за социјално осигурување		63,408	65,939	66,190	68,392	69,835	69,835
403	останати придонеси од плати		376	399	440	490	501	501
40	плати, наемнини и надоместоци		216,914	227,189	235,200	240,180	245,336	245,336
420	патни и дневни расходи		15,249	8,717	10,500	6,000	6,000	6,000
421	комунални услуги, греење, комуник, транспорт		31,894	35,487	42,283	27,692	27,000	29,458
423	ситен инвентар, алат и др. материјал		6,113	4,134	11,500	7,500	7,500	8,000
424	поправки и тековно одржување		5,920	4,951	13,500	8,000	8,000	14,000
425	договорни услуги		31,164	18,284	27,720	10,000	10,000	10,000
426	други тековни расходи		6,949	10,546	38,500	21,500	21,500	24,000
42	стоки и услуги		97,289	82,119	144,003	80,692	80,000	91,458
481	градежни објекти, изградба и реконструкција		184	0	3,000	0	0	3,000
483	мебел, опрема, возила		10,057	891	26,000	1,000	5,000	5,000
485	други нефинансиски средства		8,654	11,796	43,500	26,000	60,258	60,000
48	капитални расходи		18,895	12,687	72,500	27,000	65,258	68,000
4	РАСХОДИ		333,098	321,995	451,703	347,872	390,594	404,794
Сооднос помеѓу средства од буџетот и средства од самофинансирачки активности								
сметка	О П И С		2005	2006	2007	2008	2009	2010
637	буџетски средства		256,978	230,215	241,703	247,872	290,594	304,794
787	самофинансирање		82,144	124,251	210,000	100,000	100,000	100,000
	ПРИХОДИ		341,127	354,466	451,703	347,872	390,594	404,794
	% на самофинансирање		24%	35%	46%	29%	26%	25%

Приходи од проекти и буџетска подршка на проект.

Сметка	О П И С	2005	2006	2007	2008	2009	2010
785-1	јапонски грант	10,611	0	0	0	0	0
785-2	холандски грант	10,958	21,955	318	0	0	0
786	кредит од СБ	9,371	73,803	153,000	290,900	68,000	0
637	буџетска подршка на кредит од СБ	1,279	14,558	28,421	35,800	14,200	0

во 000
ден.

расходи за 2008 - од буџет, самофинансирање, кредит и буџетска подршка на кредит

ставка	опис	буџет	самофинанс.	кредит	буџ.подршка	вкупно
401	основни плати и надоместоци	171,298	0	0	0	171,298
402	придонеси за социјално осигурување	68,392	0	0	0	68,392
403	останати придонеси од плати	490	0	0	0	490
40	плати, наемнини и надоместоци	240,180	0	0	0	240,180
420	патни и дневни расходи	0	6,000	50	40	6,090
421	комунални услуги, греење, комуник, транспорт	7,692	20,000	2,400	1,000	31,092
423	ситен инвентар, алат и др. материјал	0	7,500	2,000	450	9,950
424	поправки и тековно одржување	0	8,000	1,350	350	9,700
425	договорни услуги	0	10,000	206,000	13,900	229,900
426	други тековни расходи	0	21,500	100	60	21,660
42	стоки и услуги	7,692	73,000	211,900	15,800	308,392
481	градежни објекти, изградба и реконструкција	0	0	46,000	10,000	56,000
483	мебел, опрема, возила	0	1,000	33,000	8,000	42,000
485	други нефинансиски средства	0	26,000	0	0	26,000
48	капитални расходи	0	27,000	79,000	18,000	124,000
451	каматни плаќања за неистрошен кредит	0	0	0	2,000	2,000
4	РАСХОДИ	247,872	100,000	290,900	35,800	674,572

во 000
ден.

расходи за 2009 - од буџет, самофинансирање, кредит и буџетска поддршка на кредит

ставка	опис	буџет	самофинанс.	кредит	буџ.поддршка	вкупно
401	основни плати и надоместоци	175,000	0	0	0	175,000
402	придонеси за социјално осигурување	69,835	0	0	0	69,835
403	останати придонеси од плати	501	0	0	0	501
40	плати, наемнини и надоместоци	245,336	0	0	0	245,336
420	патни и дневни расходи	0	6,000	50	40	6,090
421	комунални услуги, греење, комуник, транспорт	10,000	17,000	1,650	700	29,350
423	ситен инвентар, алат и др. материјал	0	7,500	1,300	350	9,150
424	поправки и тековно одржување	0	8,000	1,300	350	9,650
425	договорни услуги	0	10,000	58,500	9,000	77,500
426	други тековни расходи	0	21,500	100	60	21,660
42	стоки и услуги	10,000	70,000	62,900	10,500	153,400
481	градежни објекти, изградба и реконструкција	0	0	4,000	2,300	6,300
483	мебел, опрема, возила	5,000	0	1,100	400	6,500
485	други нефинансиски средства	30,258	30,000	0	0	60,258
48	капитални расходи	35,258	30,000	5,100	2,700	73,058
451	каматни плаќања за неистрошен кредит	0	0	0	1,000	1,000
4	РАСХОДИ	290,594	100,000	68,000	14,200	472,794

во 000
ден.

расходи за 2010 - од буџет, самофинансирање, кредит и буџетска подршка на кредит

СТАВКА	ОПИС	буџет	самофинанс.	кредит	буџ.подршка	ВКУПНО
401	основни плати и надоместоци	175,000	0	0	0	175,000
402	придонеси за социјално осигурување	69,835	0	0	0	69,835
403	останати придонеси од плати	501	0	0	0	501
40	плати, наемнини и надоместоци	245,336	0	0	0	245,336
420	патни и дневни расходи	0	6,000	0	0	6,000
421	комунални услуги, греење, комуник, транспорт	19,458	10,000	0	0	29,458
423	ситен инвентар, алат и др. материјал	0	8,000	0	0	8,000
424	поправки и тековно одржување	5,000	9,000	0	0	14,000
425	договорни услуги	0	10,000	0	0	10,000
426	други тековни расходи	0	24,000	0	0	24,000
42	стоки и услуги	24,458	67,000	0	0	91,458
481	градежни објекти, изградба и реконструкција	0	3,000	0	0	3,000
483	мебел, опрема, возила	5,000	0	0	0	5,000
485	други нефинансиски средства	30,000	30,000	0	0	60,000
48	капитални расходи	35,000	33,000	0	0	68,000
451	каматни плаќања за неистрошен кредит	0	0	0	0	0
4	РАСХОДИ	304,794	100,000	0	0	404,794

Се забележува дека нема доволно средства за **поголеми** развојни проекти, поврзани со ИТ. нови производи и услуги и други капитални проекти.

Во Јули 2007 год., Министерството за Финансии до ДЗГР даде рамка на расходите од средствата остварени од самофинансирачки активности (приходи од 100 милиони денари годишно во наредните три години), во текот на 2008-2010 год. Покрај тоа, Владата на РМ издаде препорака за ДЗГР да ги намали цените за 50%. Пресметките во табелата се направени согласно препораките од Владата на РМ и Министерството за Финансии.

ДЗГР изготви Предлог-буџет за 2008 год. во согласност со горенаведените барања. Во Предлог-буџетот е предвидено ДЗГР да добие 248 милиони денари од државниот буџет. ДЗГР мора да го почитува рамката од 100 милиони денари за приходи остварени од самофинансирачки активност. Доколку приходите ја надминат рамката, постои можност ДЗГР да го прошири својот буџет по одобрување од Министерството за Финансии. Од предложената рамка од 100 милиони денари за 2008 год., 73% се предвидуваат за покривање на тековни трошоци и 27% за покривање на капитални расходи.

Се претпоставува дека со намалување на цените ќе порасне продажбата на производи/услуги, која ќе резултира со зголемени количини и приходи.

Бр.	Производи/услуги	2006 год.	Цена	Приход
1	Издавање на Имотни/Поседовни листови	110,000	250	27,500,000
2	Катастарски планови А0 формат	400	1,500	600,000
3	Топографски карти	50	320	16,000
4	Листа на индикации	1,000,000	50	50,000,000
	Вкупно			78,116,000

Се забележува дека извесен број на владини институции кои користат производи и услуги од ДЗГР, со Закон се изземени од плаќање на надоместоци. Во оваа група се вбројуваат министерствата (МШЗВ, МВР, МФ, УЈП) и Централниот регистар. Доколку овие производи и услуги се наплаќаат во согласност со тарифниците, приходот за ДЗГР би се зголемил за 78 милиони денари како што е покажано во табелата горе.

4.3 Продуктивност и потребен број на вработени

Табелата подолу го покажува вкупниот број на потребни вработени годишно, за периодот 2005-2010 год. Табелата е заснована на количините на производи и услуги пресметани во делот 3 горе, норми на продуктивност кои се користат во ДЗГР и проценки засновани на емпириски податоци направени од Сектор за план и анализа и Менаџментот на ДЗГР. Табелата не ја зема предвид зголемената продуктивност поради имплементацијата на нови ИТ системи. Во дополние мора да се напомене дека има прилично голема неусогласеност во продуктивноста помеѓу различни одделенија и табелата подолу ја прикажува продуктивноста во просек.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Вкупно очекувани предмети	276,643	324,515	355,185	370,126	403,179	427,417
Просечен број на решени предмети	3.2	3.5	4.2	4.2	4.8	5.6
Потребен број на вработени за решавање на предмети (*)	390	420	385	400	380	350
Администрација (**)	295	272	280	300	260	240
Помошен персонал (***)	200	160	170	180	160	160
Вкупен број на вработени	885	852	835	880	800(750)	750(650)

* Вработени кои работат на норма во подрачни одделенија и сектор Скопје

** Раководен кадар, вработени во. ЧР, Финансии, Контрола, ИТ, архивари и вработени во управна зграда

*** Хигиеничари, дактилографи, чувари, шофери

Како што може да се види, вкупниот број на вработени ќе се намали во текот на периодот, завршувајќи на околу 650 вкупно во 2010 год. Сепак, менаџментот на ДЗГР од неодамна ја направи повторно проценката и одлучи дека целта за планирање за 2010 год. ќе биде 750 вработени. Континуирано намалување на бројот на вработени се очекува во претстојните години.

Овие дополнителни ресурси откако ќе бидат обучени ќе се искористат за воведување и имплементација на новиот ИТ систем, како за замена на обучувачи така и за персоналот кој ќе се обучава. Исто така овие ресурси ќе се искористат и за други активности кои треба да се исполнат и може да се лоцираат во подрачните одделенија и секторите во кои има сериозни потешкотии и застој, потреба за забрзување на продуктивноста привремено или пак за подолг период, потреба за дополнителни ресурси – можеби како една ресурсна група за целата организација – за покривање на места кои се за кратко испразнети, учество во развој и производство на нови производи и услуги и други непредвидени околности. Треба да се забележи дека ДЗГР во блиска иднина ќе треба да екипира функција за ИТ управување и одржување.

Имплементацијата на ИТ стратегијата очигледно ќе има ефект врз продуктивноста во различните канцеларии на ДЗГР. Не беше можно да се пресметаат овие ефекти детално, но табелата подолу укажува на нивото на влијание кое системите ќе ги имаат на секоја група на производи/услуги на ДЗГР.

Производ / услуга	Ефекти врз продуктивноста		
	Ниски	Средни	Високи
Издавање имотни листови КН		X	
Издавање поседовни листови КЗ		X	
Промени во базата на податоци (транзакции)			X
Хипотеки			X
Уверенија / потврди			X
Уверенија - историјати			X
Копии од кат. планови (со координати)		X	
Запишување на права (одржување и индивидуални)			X
Барања од приватни геодетски фирми			X
Кат. планови А0 формат		X	
Топографски карти		X	
Орто фото производи		X	

5 МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИИ

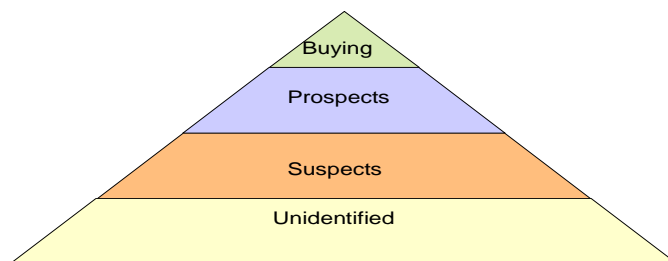
За да се исполнат целите на продажба во делот три погоре, ДЗГР треба да усвои ефикасни маркетинг стратегии. Групата на клиенти и нивните сегашни и идни потреби се опишани во овој дел и важно е да се дефинираат стратегиите за тоа како да им се обратиме на секоја група на клиенти:

1. сопственици на недвижен имот
2. нотари, адвокати, судски извршители, агенции на недвижности
3. државни органи и единици на локална самоуправа
4. приватни геодетски фирми,
5. централен регистар

Како што е опишано во делот три погоре, околу 80% од сегашната продажба на производи/услуги е на сопственици на недвижности, по околу 5% припаѓаат на преостанатите групи (2-5). За некои од групите кои денес купуваат мали количини производи/услуги во иднина се очекува зголемување на нивниот интерес и се предвидува појававање на други групи корисници. (Би било добро да се наведат/предвидат идни корисници, а со тоа следствено и нови услуги.) Затоа е важно ДЗГР да се осигура дека потребите на потрошувачите се задоволени и во исто време зголемените потреби и ново појавените групи ги услуги на соодветен начин.

5.1 Стратификација на клиенти и општи пазарни стратегии

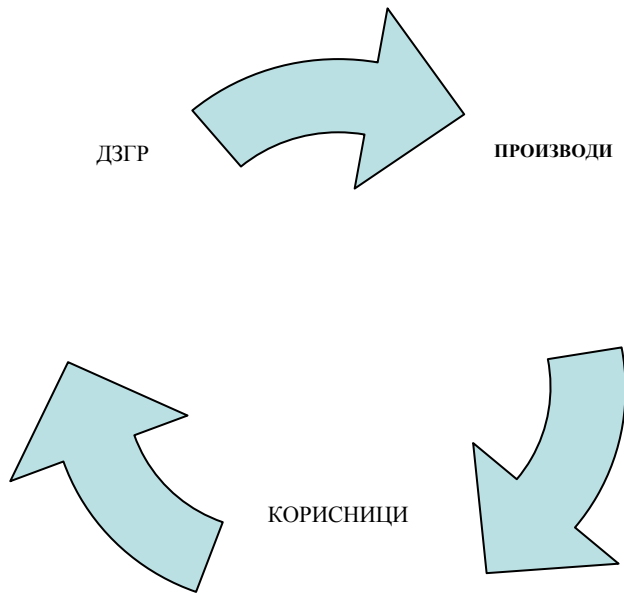
При дизајнирање на маркетинг активностите, треба да се идентификуваат клиентите кои припаѓаат на некоја од групите подолу, бидејќи процесот на продажба со цел да се задоволат барањата од неидентификуваните клиенти е подолг и потежок, отколку на клиенти кои веќе купуваат производи од ДЗГР. Од друга страна, за да се зголеми продажбата на производи/услуги, ДЗГР мора да таргетира нови групи корисници како што е прикажано во сликата подолу.



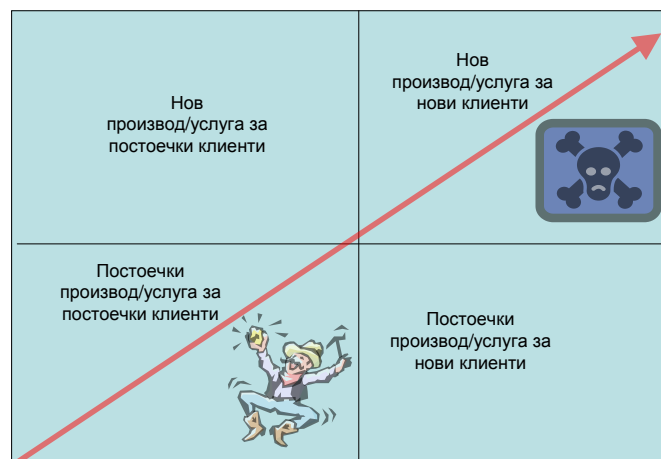
- **Клиенти кои купуваат**, т.е. сегашни клиенти и клиенти кои ги користеле нашите производи/услуги во последните неколку години.
 - Сопственици на недвижности
 - Приватни геодетски фирми

- Нотари
 - Адвокати
 - Осигурителни компании
 - Финансиски институции
 - Инфраструктурни компании и јавен сервис
 - Агенции за недвижности
 - Локална само-управа
 - Владини институции (особено Министерството за Земјоделство, Државниот Завод за Статистика, Управата за Јавни Приходи при Министерството за Финансии и Министерството за Транспорт и Врски)
 - Централниот Регистар
- **Можни**, т.е идентификувани потенцијални клиенти со кои сме воспоставиле дијалог, но тие се уште не ги купуваат нашите производи и услуги.
 - Општа Јавност**
 - Сите полнолетни граѓани на РМ
 - Сите етнички групи
 - Сите општествени групи (со особен акцент на непривилегираните групи)
 - Двата пола
 - Рурална и урбана популација
 - Интерна Јавност**
 - Сите вработени ДЗГР
 - Вработени во ДЗГР катастар и сектор за истражување
 - Вработени во сите локални канцаларии на катастарот и секторот за истражување како корисници на нашите услуги
 - **Претпоставени**, т.е. идентификувани потенцијални клиенти со кои се уште не сме воспоставиле дијалог Сопственици на недвижности и земјиште
 - Јавни и приватни компании
 - Професионална (бизнис) Јавност
 - Инвеститори и инвеститорски групи
 - **Неидентификувани**, т.е. потенцијални клиенти чија ситуација би требало да индицира дека тие би биле заинтересирани во нашите производи и услуги. Но, немаме договор со нив и тие може и да не знаат дека ние постоиме и/или можеме да ги снабдиме со релевантните производи и услуги.
 - Специфична Јавност
 - Јавност со особен интерес за услугите на катастар

ДЗГР потребно е да спроведе истражување, а се со цел јасно дефинирање на своите корисници, како и нивните потреби, навремено и квалитетно пружање на услуги и производи. Неопходно е дефинирање на **таргет групи/целни**. Тука следствено се поставува прашањето: На кого точно се обраќаме?



Значајно е да се потенцира дека треба многу повеќе маркетинг ресурси за да се продаде нов производ на нов клиент отколку да се продаде нов производ на постоечки клиент или да се продаде постоечки производ на нов клиент. Всушност, обидот да се продаде нов производ на нов клиент вообичаено би требало да се избегнува бидејќи маркетинг напорите се претешки. Сликата подолу ја илустрира оваа ситуација.



5.2 Маркетинг активности посветени на секоја група на клиенти

Паралелно со развојот на производите и услугите треба да има и промоции и маркетинг кампањи. Овој процес треба да има позитивен пристап и да вклучува некои од следниве активности:

- Медиумско рекламирање
- Маркетиншки памфлети
- Информативни брошури
- Адвертајзинг (локално и глобално)
- Соопштенија Web страна на ДЗГР
- Семинари
- Презентации
- Издадени стандарди на услуги
- Брендирање
- Визуелен идентитет

Подолу има табела која опишува какви маркетиншки напори може да се искористат за секоја група на клиенти.

No.	Корисници на услугите/ производите	Медиумско рекламирање	Маркетиншки памфлети	Web страна на ДЗГР	Семинари	Презентации	Издадени стандарди на услуги
1	Сопственици на недвижности	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>
2	Приватни геодетски фирми	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
3	Нотари		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Адвокати		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	Осигурителни компании		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
6	Финансиски институции		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
7	Инфраструктурни компании и јавен сервис	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
8	Агенции за недвижности	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
9	Локална само-управа	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
10	Владини институции		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
11	Централниот Регистар	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>

Деталите за тоа кога и како маркетинг активностите треба да се изведат ќе бидат опишани во маркетинг план што ја дефинира пораката која треба да се пренесе на секоја група на клиенти. Секако, производите и услугите треба да бидат подготвени за испорака така што треба да има блиска координација со производството и активностите за развој.

5.3 Трошоци за маркетинг

Трошоците за маркетинг се планираат и изработуваат во Одделение за маркетинг во годишниот маркетинг план и план на маркетинг активности, кој треба да биде одобрен од менаџментот на ДЗГР. Искуството за многу брендови покажува дека дел од заработените средства од секој производ поединечно, се предвидуваат за маркетинг стратегија и маркетинг активности. ДЗГР треба да изработи тарифник на сите услуги, листа на производи кои најмногу се побарувани, (приоритетна листа на услуги), да се направи анализа за секој производ и врз основа на тоа ќе се направи детален трошок за маркетинг. Одредувањето на буџетот на ДЗГР за маркетиншки цели е доста специфичен и стручен дел од оваа проблематика. За да се изработи буџет за маркетиншки цели неопходно е да се направи истражување на пазар, дефинирање и поставување на цели и дефинирање на резултати кои треба да се постигнат. (Битно е да се направи приоритет на побарувани услуги. Да се размисли добро што е она што треба да се внесе во маркетинг планот, треба **маркетинг стратегија** во буквална смисла на зборот – што е она што треба да се популаризира како да се комуницираат корисниците, која порака (во зависност од која услуга/клиенти) како да се пренесе. Предвиден број на кампањи, детални активности со предлог буџет за секоја активност)

6 SWOT АНАЛИЗА, МАРКЕТИНГ И ФИНАНСИИ

6.1 Силни страни

- ДЗГР е единствениот законски овластен снабдувач на документи и информации поврзани со катастарот на недвижностите,
- Директно одговорен пред Владата на Р.Македонија,
- Единствени производи и услуги кои се од важност за клиентите и корисниците,
- Производи и услуги кои се со разумна цена,
- 30 канцеларии низ земјата значи дека ДЗГР е близок до своите клиенти,
- Добра компетентност и долго искуства во организацијата.
- Единствено богатство на информации во архивата. Богата и стара архива,
- За граѓаните добро позната и призната катастарска организација и
- Независност за трошење на приходи кои ги заработува преку тарифниците

6.2 Слаби страни

- Многу долги процедури при трансакции на недвижностите
- Недостаток на е-Катастар
- Нема интранет конекција меѓу управната зграда и подрачните одделенија
- Немање на Интернет конекции во сите подрачни одделенија
- Лошо мотивиран и недоволно обучен кадар
- Не сите производи може да бидат испорачани со ажурни информации
- Немање на каталог за производите и услугите
- Ограничено познавање на барањата на корисниците
- Недостаток на маркетинг ресурси и искуства од маркетинг
- Не доволно услужно ориентирани
- Не сите вработени го почитуваат етичкиот кодекс за државни службеници

- Немање на стандардизирани и дефинирани работни текови/работни процедури во организацијата
- Немање на функционална анализа како основа за одредување на структурата на внатрешната организација
- Недоволно статистички податоци за анализа и планирање и
- Недоволно финансиски средства за долгорочно развојно планирање

6.3 *Можности*

- Растечките економски активности во Македонија резултираат со зголемена побарувачка на производи и услуги на ДЗГР,
- Добри можности за добивање на континуирана и друга поддршка од интернационалните финансиски организации и национални влади,
- ИТ технологијата станува подостапна во општеството што резултира со зголемени можности за ДЗГР да ги услужи своите клиенти и корисници поефективно,
- Општите трендови на пазарот создаваат добар потенцијал за развој на нови производи и услуги,
- Се поголем интерес од Влада на РМ за активностите на ДЗГР, отвора можности за развој,
- Зголемена свесност меѓу сопствениците на недвижности поврзани со придобивките од регистрацијата на недвижностите,
- Голем интерес од Влада на РМ за приклучување кон ЕУ што ќе го олесни подобрувањето на рутините и процедурите на ДЗГР (стандардизација, соработка со слични организации во други земји),
- Можност за развој на јавно/приватно партнерство со цел да се подобрат услугите,
- Се поголемиот фокус на животната средина во општеството резултира со зголемена побарувачка на катастарски и географски информации,
- Интернационален тренд кон создавање на Инфраструктура на Национални Просторни Податоци отвора можности за ДЗГР – преку проактивна работа – да постане координатор во Македонија

6.4 *Закани*

- Ризик за одложен развој на ДЗГР (особено ИТ, гравиметриска и ГПС мрежа) поради недостиг на финансиски средства,
- Политички одлуки ги ограничуваат пазарните и развојните можности за ДЗГР
- Конкуренција од апликации од типот на “Google Earth и сл
- Ризик хипотеките да бидат пренесени на организација на договор од ДЗГР
- Недостаток на доволно обучен кадар

7 ДОЛГОРОЧНИ ЦЕЛИ (до 2010)

- Катастарот на Недвижности да ја покрие целата територија на Македонија до Декември, 2009 год.
- Сите катастарски планови на Македонија да се во дигитален формат до Декември, 2009 год
- Топографските карти кои ја покриваат целата Македонија да се завршени до средината на 2010 год.

- ГПС референтни станици кои ја покриваат цела Македонија да се оперативни до Декември 2009 год.
- Е-катастарот да се комплетира до Декември, 2009 год.
- Интернет засновани сервиси до Декември, 2009 год
- Самофинансирачкиот дел од приходите на ДЗГР изнесува 25 проценти до 2010 год.
- Функцијата за маркетинг и продажба со соодветни ресурси е воспоставена до првиот квартал во 2009 год.

8 КРАТКОРОЧНИ ЦЕЛИ (од 2007 до 2008)

- Интранет конекција меѓу управната зграда на ДЗГР и подрачните одделенија воспоставена до Март 2008 год.
- Постоечките топографски карти и ортофото карти достапни на Интернет до крајот на 2007 год.
- Обуки и тренинзи подготвени и отпочнати до крајот на 2007 год.
- Финансискиот и сметководствениот систем да се реорганизира на начин да дава информации за годишен приход по производ и групи на клиенти до Декември 2008 год.
- Одобрени реалистични тарифи за сите производи и услуги на ДЗГР, до првиот квартал на 2008 год
- Изработка на маркетинг план

Цел	Активност	Одговорен	Индикатор за успех	Рок
Катастарот на Недвижности да ја покрие целата територија на Македонија	Извршена реамбулација и доставени податоци. Контрола на реамбулација Излагање на податоци на јавен увид. Контрола на излагањето	Зоранчо Муканов Зоран Бузлиев Јакуп Фетаи Соња Димова Здравко Лековски Саше Димески Сања Волканова Златановска	Установен катастар на недвижности на цела територија на РМ.	до крај на 2009
Сите катастарски планови на Македонија да се во дигитален формат	Изработка на дигитални планови по фотограметриска метода и со дигитализација	Саше Димески Сања Волканова Златановска	Готови дигитални планови	до Декември, 2009 год
Топографските карти R 1:25000 кои ја покриваат целата Македонија да се завршени.	Картографска обработка на податоците. Теренска дешифрирација. Едитирање Припрема на податоците за печатење. Печатење	Башким Идризи	Готови топографски карти R 1:25000	до средината на 2010 год
ГПС референтни станици кои ја покриваат цела Македонија да се оперативни	Избор на локации и поставување на активни ГНСС станици на цела територија на РМ. Вмрежување на активните ГНСС станици. Формирање на аналитичко контролен центар во ДЗГР, Ставање на системот во функција	Саше Димески	Воспоставени ГПС оперативни референтни станици	до Декември 2009 год.
Гравиметриска мрежа	Избор на локации и поставување на гравиметриски точки на цела територија на РМ. Извршување на гравиметриски мерења, пресметување и одредување на дефинитивни	Дарко Буровски	Воспоставена и одредена гравиметриска мрежа	до Декември 2010 год.

		вредности.			
Е-катастарот да се комплетира		Имплементирање на следните осум проекти од ИКТ стратегија на ДЗГР: ИТСП 5, ИТСП 1, ИТСП 7, ИТСП 8, ИТСП 9, ИТСП 10, ИТСП 6, ИТСП 4.	Глигор Ралев и Гоце Груевски	Воспоставен катастар	Е до Декември, 2009 год.
Интернет сервисите засновани		Развој на интегриран електронски КН регистрациски систем преку ИТСП 5 Ц проектот од ИКТ стратегијата. Воспоставување на референтна мрежа базирана врз ГНСС технологија преку проектот ИТСП 12 од ИКТ стратегијата.	Глигор Ралев и Гоце Груевски Сања Волканова	Остварени најмалку 100000 пребарувања. Најмалку 20 корисници на услугата од ИТСП 12 проектот годишно.	до Декември, 2009 год
Самофинансирачкиот дел од приходите на ДЗГР изнесува 25 проценти		Воведување на нови производи Наплата на побарувањата Функционална анализа на сите работни места. Нови тарифници со критериум за пресметка на цени. Нормирање на работните процеси. Контрола, евалуација и ревизија на сите работни процеси	Татјана Васик Бозациева и Зоран Цветаноски	Остварен самофинансирачки дел од приходите 25 %.	до 2010 год.
Функцијата за маркетинг и продажба со соодветни ресурси е воспоставена		Екипирање на секторот, одделение за маркетинг и развој. Маркетинг на производите и	Ана Јовева и Томица Младеновски	Екипирано одделение за маркетинг и развој Реализиран	до првиот квартал во 2009 год.

	услугите		маркетинг план	
Обуки и тренинзи подготвени и отпочнати	Обуки за нови работни процеси Обуки за маркетинг. Обуки за финансиско работење, ревизија, планирање и развој. Обуки за работење со ИТ	Лидија Крстевска	Соодветно обучен кадар	до крајот на 2007 год.
Интранет конекција меѓу управната зграда на ДЗГР и подрачните одделенија	Тендер за прибирање на понуди за услуги за ВПН поврзување на ДЗГР со подрачните одделенија. Набавка и хардвер (активна мрежна опрема- ВПН рутери) преку кои ќе се изврши поврзувањето.	Гоце Груевски Глигор Ралев Сања Волканова Златановска	Готова употреблива интранет мрежа	воспоставена до Март 2008 год.
Постоечките топографски карти и ортофото карти достапни на Интернет	Изработка на WEB портал за преглед, нарачки и превземање преку интернет.	Башким Идризи Наташа Биљарска	Функционален ГИС портал	до крајот на 2007 год.
Проактивен однос со корисниците	Формирање на советодавно тело. Одржување на редовни состаноци. Изготвување на проекти според потребите на корисниците	Марта Телегравчиска Државен советник, Христина Бошнакоска и Милена Кочовска пом. Раководители на сектор А и Б	Формирано советодавно тело. Одржани дванаесет редовни состаноци годишно. Изготвени најмалку два проекти годишно	

<p>Финансискиот и сметководствениот систем да се реорганизира на начин да дава информации за годишен приход по производ и групи на клиенти</p>	<p>Формирање работна група за определување на група на производи поврзани со приходни конта. Доставување до МФ за усвојување Усогласување со нови приходни шифри одобрени од Министерство за финансии.</p>	<p>Ружа Цветаноска</p>	<p>Одобрен нов аналитички контен план од Министерство за финансии</p>	<p>до Декември 2008 год.</p>
<p>Одобрени реалистични тарифи за сите производи и услуги на ДЗГР,</p>	<p>Пропишување на критериуми за определување на висината на надоместоците. Изготвување на нови тарифници за производи и услуги на ДЗГР. Доставување до Влада на РМ за усвојување</p>	<p>Неша Петрушевска</p>	<p>Стапени во сила нови тарифници</p>	<p>до првиот квартал на 2008 год</p>
<p>Изработка на маркетинг план</p>	<p>Екипирање на одд. за Маркетинг и развој. Изработка на маркетинг план</p>	<p>Ана Јовева и Томица Младеновски</p>	<p>Екипирано одд. за маркетинг. Готов план за маркетинг.</p>	<p>Прв квартал од 2008 год.</p>