

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“
ФИЛОЗОФСКИ ФАКУЛТЕТ – СКОПЈЕ

**МЕНАЏМЕНТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО ОПШТЕСТВЕНИТЕ
ДЕЈНОСТИ**

за II циклус на студии

Магистерски труд

Тема:

**Жената претприемач и менаџирањето на малите и средни
претпријатија во Република Македонија**

Кандидат:

Маја Димитрова

Индекс бр. 4095/11

Ментор:

проф. д-р Јован Пејковски

Скопје, 2017 година

Содржина

Вовед

1. Современо претприемништво.....	9
1.1. Поим за претприемништво.....	9
1.2. Карактеристики на претприемачот.....	11
1.3. Теории за претприемништво.....	13
1.3.1 Современи економски теории.....	14
2. Развојот на мали и средни претпријатија.....	16
2.1. Дефинирање на малите и средни претпријатија.....	16
2.1.1. Дефинирање на мали и средни претпријатија во Република Македонија.....	18
2.2. Едношалтерски систем.....	22
2.3. Предности и слабости на МСП.....	24
2.4. Фази во развојот на малите претпријатија	26
2.5. Улогата на малите и средни претпријатија во Република Македонија...27	
2.5.1. Активни претпријатија во Република Македонија.....	31
2.6. Гем за претприемништвото во Република Македонија.....	33
2.6.1. Претприемнички перцепции.....	33
2.6.2. Претприемнички активности.....	34
2.6.3. Претприемнички аспирации.....	34
3. Поддршка на претприемништво.....	36
3.1. Финансиски механизми.....	36
3.1.1. Извори на финансирање.....	36
3.1.2. Програма на самовработување преку кредитирање.....	38
3.1.3. Програма за самовработување преку доделување на грант.....	39
3.1.4 Кредити од банкарскиот сектор наменети за жени.....	41
3.2. Нефинансиски механизми за поддршка на претприемништвото.....	42
3.2.1. Бизнис инкубатори.....	42
3.2.2. Претприемничко образование.....	46
3.2.3. Организирање на настани за поддршка на претприемништвото	49
4. Жени претприемачи.....	51
4.1. Македонската жена во бизнисот.....	52
4.2. Мотиватори да се почне со бизнис	53
4.3. Жените наспроти мажите во бизнисот.....	54
4.4. Поддршка на жени претприемачки.....	56
4.4.1. Организирање на трибини и јавни дебати.....	57
4.4.2. Организирање на тематски работилници и семинари.....	57
4.4.3. Зголемена стапка на вработеност на жената во руралните средини.....	57
4.4.4. Организирање на саеми.....	59
4.4.5. Награди и признанија.....	59
4.4.6. Вмрежување на претприемачките.....	60
4.5. Пристап до финансии.....	61

5. Политики за поттикнување на женското претприемништво низ Европските земји

- 5.1. Компаративна анализа помеѓу мерките кои се применуваат во Европската Унија и оние во Република Македонија66
 - 5.1.1. Женско претприемништво во регионот.....69
 - 5.1.2. Република Србија.....69
 - 5.1.3. Република Црна Гора.....70
 - 5.1.4. Федерација Босна и Херцеговина.....72
 - 5.1.5. Република Хрватска.....73
- 5.2. **Методологија на истражувањето.....76**
- 5.3. Анализа на добиените резултати од истражувањето.....76
- 5.4. Тестирање на хипотезите.....101
- 5.5. Дискусија.....102
- 5.6. Заклучни согледувања.....105

Препораки.....109

Користена литература.....112

Прилог.....115

Вовед

Бурните транзиционите процеси како и бавниот модел на приватизација во Република Македонија доведоа до промени кои негативно се одразија на пазарот на трудот, нагло осиромашување скоро во сите општествени слоеви како и промени во сите сегменти на живеењето. Приватизацијата резултираше со голема невработеност, поголеми барања каде просечниот граѓанин дојде до изразено незадоволство и чувство на несигурност. Голем дел од поранешните гигантски претпријатија престанаа да работат, а со тоа се зголеми и бројот на невработени лица. Ваквите состојби бараа од претпријатијата за кратко време да се прилагодат на новите потреби, да креираат стратегии за да ја зголемат ефикасноста и континуирано да се менуваат во флексибилни и ефикасни стопански субјекти. Така што само по себе се наметна потребата да изнаоѓаат нови начини за постигнување успешност, нивен опстанок и развој. Со години излезот се бара во поттикнување на развојот на мали и средни претпријатија.

Создавањето на мали и средни претпријатија има голем придонес во економскиот раст, продуктивноста и вработувањата. Основен предуслов, покрај правилната политика на владата на една земја, е и присуството на претприемнички дух кај населението. Успешните претпријатија кои се шират и брзо растат вработуваат нови лица, при што директно учествуваат во намалувањето на невработеноста и врз економскиот раст. Прогресивните земји и лидерски општества во 21-иот век имаат заеднички именител, а тоа е стратешки пристап и постојано вложување напори во развојот на претприемништвото. Европската унија со цел да даде што поголема поддршка донесе и Повелба за мали и средни претпријатија во Европа каде се предлага создавање на политичка рамка на Европската унија и нејзините земји членки. Повелбата за мали претпријатија се однесува на уважување на претприемништвото и претприемачите кои се столб на општеството.

Малите бизниси се особено чувствителни во првите години од работењето, голем дел од нив не успеваат да опстанат. Во таа фаза улогата на претприемачот е од суштинско значење за опстанокот и развој на

бизнисот. Така денес не е веќе доволно една област перфектно да се знае и владее, напротив, потребно е постојано да се изнаоѓаат нови патишта и решенија. Современото работење е со големи и брзи промени, а успешните претприемачи мораат да ги следат тие промени, едноставно нивниот карактер и брзината во носењето одлуки многу често се под тест. Некогаш и лошите одлуки знаат да бидат корисни и да се подобри од не носење никакви, а претприемачите особено учат низ вакви искуства како полесно да се надминуваат проблемите кои доаѓаат во текот на работењето и кои се составен дел од водењето бизнис.

Во денешни услови на економската стагнација која ја почувствувааа скоро сите, но посебно негативно се одразија врз економската положба на жените, нивното вработување и вреднување на нивниот труд. Таквите економски прилики доведуваат до перцепирање на претприемништвото како можност или потреба.

Да се започне сопствен бизнис секогаш е придружувано со ризици и со неизвесност. Во денешни услови каде се губи сигурноста на работата на долг рок се повеќе се размислува за претприемништвото како начин сам да се дојде до успех. Совладувањето на стравот од непознатото е првиот чекор напред кој не секој е спремен да го направи. За жал, ова уште повеќе се однесува на женската популација. Како резултат на овие состојби нужни се мерки и активности кои би им помогнале на идните претприемачи да го задржат почетниот ентузијазам. Централната власт заедно со локалните власти се повеќе ја разбираат важноста и значењето на претприемништвото, а особено на жените како потенцијални претприемачи. Последниве години бројот на жени претприемачи се зголемува, а со тоа се зголемува и потребата од разбирање и поттикнување на женското претприемништво да се изразува во поголем обем.

Предмет на овој труд е проблематиката на креирање стратегија за помагање на жените да започнат сопствен бизнис. Охрабрувањето и помагањето да започнат сопствен бизнис подразбира и можност за намалување на невработеноста, а со тоа и развој на целокупниот економски амбиент во Република Македонија. Запознавањето со претприемништвото уште во текот на образовниот процес, организирањето на обуки, саеми, доделување на

грандови и поволни кредити ќе потпомогне за отворање на се повеќе нови фирми.

Цели на истражувањето на овој труд се:

Теориска цел на истражувањето е да се направи целосна анализа на процесот и практиките на жените за започнување сопствен бизнис, можностите на проширување на искуствата, финансиските средства и се што е потребно за успешен почеток.

Секундарни цели на трудот е преку анализа на женското претприемништво да се утврди неговата улога и значење во развојот во менаџирањето на МСП во Република Македонија.

Очекувани резултати од ова истражување е да се осознаат мислењата и ставовите на жените претприемачки кои живеат во Република Македонија, во однос на менаџирањето на малите и средни претпријатија како и нивната перцепција за актуелната поддршка од владините и останатите институции од државата.

Концепциски трудот е осмислен и составен од вовед, пет тематски поглавја, заклучок и користена литература.

Во воведот е даден краток осврт кон актуелноста на проблематиката, кратка содржина на материјата која се предвидува да се обработи, целите и предметот на истражувањето.

Во првото поглавје (**Современо претприемништво**) се третираат основните поими за претприемништво и карактеристики на претприемачот. Се презентираа и теориски согледувања во доменот на економска мисла за претприемачот и претприемништвото.

Второто поглавје (**Развојот на мали и средни претпријатија**) се разработуваат дефинициите за МСП, како и нивните карактеристики, фазите низ кои минуваат и нивната улога во националната економија. На крај од ова поглавје е дадено истражувањето на ГЕМ, а се однесува на претприемничките перцепции, активности и аспирации.

Во третото поглавје (**Поддршка за претприемништвото**) разработени се финансиската и нефинансиската поддршка на претприемништвото во Република Македонија. Во финансиските механизми објаснети се различните видови на програми за самовработување, кредитите кои се нудат од банкарскиот сектор, нивната ефикасност како и нивната успешност низ годините како се спроведуваат прикажани низ бројки. Покрај финансиските механизми подеднакво важни и успешни се и нефинансиските кои играат значајна улога во креирањето на претприемничкиот амбиент и создавање поволни услови за развој на мали и средни претпријатија. Потребни се и бизнис инкубаторите, организирањето на разни настани за претприемништво во текот на целата година, но и изучувањето на претприемништво во текот на целиот образовен процес.

Во четвртото поглавје (**Жената претприемач**) се дадени општите карактеристики на жените претприемачи со посебен акцент на позицијата на македонската жена во бизнис амбиентот во Република Македонија. Објаснети се мотивите кои ги имаат жените при одлуката да се започне со бизнис, но и споредбата во начинот на раководење наспроти мажите, односно со што тие се разликуваат од нивните машки колеги. На крајот од ова поглавје дадени се идните насоки за различни видови поддршка на жените претприемачи при менаџирањето на малите и средни претпријатија.

Последното тематско поглавје (**Политики за поттикување на женското претприемништво низ Европските земји**) се анализираат сличностите и разликите на жените претприемачи во ЕУ земјите со оние во Република Македонија како и мерките кои се превземаат за нивна поддршка. Во тој контекст се компарираат состојбите и разликите во платите на мажите и жените, бројот на градинки и пензионерски центри, флесибилните работни саати, пристапот на жената до подобро платена работа како и во сектори во кои таа не е застапена. Компаративната анализа овозможува да се дадат одговори на повеќе суштински прашања. Се анализира и позицијата жената претприемач и во земјите од нашето најблиско опкружување, бившите југословенски простори. На крај од ова поглавје презентирана е методологијата на истражувањето и анализа на прашањата. Врз основа на теориски и

емпириски поставки, како и врз основа на добиените резултати од истражувањето прикажани се и идните препораки за поттикување на женското претприемништво.

На крајот од магистерскиот труд дадени се заклучни согледувања за обработената материја.

1. Современо претприемништво

1.1. Поим за претприемништво

Улогата и значењето на претприемништвото стануваат се повеќе актуелни особено знаејќи го неговото значење како двигател на економскиот раст и можноста за излез од економската и општествената криза. Од осумдесеттите години па наваму се добива впечаток дека претприемништвото ја доживува својата популарност и може да се каже дека живееме во време на современо претприемништво. Не постои една единствена дефиниција за претприемништвото и претприемачот. Претприемништвото (како дисциплина) се однесува на поединецот да ги претвора идеите во дела. Тоа вклучува креативност, иновативност и преземање на ризици како и способност за планирање и управување со проекти за постигнување на целите¹. Поимот претприемач прв пат како термин е употребен во 1723 година, а потекнува од францускиот збор ENTEREPRENEUER што во превод подразбира да се направи или превземе нешто. Денес под овој поим се опишуваат квалитети на лидерство, иницијатива, и иновација во производството и услугите.

Елементи на претприемничко однесување:

- **ИНОВАТИВНОСТ**- способност на создавање на нови производи или процедури или промена на постојните со цел задоволување на променливите барања на пазарот,
- **ПРОАКТИВНОСТ** - конкурентско, агресивно и активно позиционирање на пазарот,
- **ПОДГОТВЕНОСТ ЗА ПРЕВЗЕМАЊЕ РИЗИК**- подготвеност за вклучување во деловни активности чиј резултат може да биде неизвесен и несигурен.

Претприемништвото е процес, а не настан или активност, кој минува низ неколку поврзани фази (*Rauch, Wiklund, Frese, & Lumpkin, 2004 god.*) За да се

¹europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship

разбере подобро, претприемништвото може да се изучува како процес кој се повторува и кој минува низ неколку фази: Оценување на личните вредности, идентификување на можности, планирање и извршување и преоценување на потребите за промена. Првата фаза започнува со оценување на личните вредности кои треба да ги поседува секој претприемач, да се согледа неговиот потенцијал. Претприемачот може многу да научи за своите потреби и вредности преку разбирање на потребите и вредностите својствени за успешните претприемачи. Преку споредување претприемачот може да ги утврди сопствените предности и слабости.

Втората фаза се однесува на идентификување, откривање и креирање можности. Во втората фаза треба да се утврдат техничките и меѓуперсоналните способности кои треба да ги има претприемачот за да ги мотивира луѓето и самата активност да биде завршена што поефикасно.

Третата фаза се однесува на планирање и извршување. Планирањето е во утврдување на визијата и врз основа на тоа формирање на цели за нејзино остварување. Претприемачот треба да е успешен во извршување на целите.

Четвртата и последна фаза се однесува на преоценување на потребите за промена. Претприемачот треба постојано да го оценува прогресот кон остварување на поставените цели. Доколку во текот на остварувањето дојде до отстапки, претприемачот треба да ги пренасочи постојните активности.²

Предности за влез во претприемништвото се следните:

- Контрола над сопствениот живот,
- Можност за менување на нештата,
- Можност за искористување на потенцијалите,
- Остварување на неограничен профит,
- Признание во општеството,

² Шуклев Бобек, Менаџмент на малиот бизнис, Економски факултет, Скопје, 2000, стр.200

- Се работи професијата која се сака.

Недостатоци при влез во претприемништвото се:

- Несигурност на приход,
- Ризик од губење на вложениот капитал,
- Недефинирано работно време и напорна работа,
- Висок степен на стрес,
- Голема одговорност.

1.2. Карактеристики на претприемачот

Претприемачот го обезбедува капиталот на претпријатието, донесува економски одлуки за негово функционирање го раководи вкупното работење и самиот развој на претпријатието. Тој е одговорен на сите нивоа и преставува и главната сила на којашто општеството треба да смета. За да сето тоа функционира потребно е да се поседуваат одредени способности и знаења, како за бизнисот, така и за умешноста во комуницирање со луѓето. Карактеристики на претприемачот се;

- Храброст и решителност,
- Самодоверба и голема мотивираност,
- Прилагодливост,
- Позитивна и визионерска енергија,
- Иницијативност и подготвеност во донесување на одлуки,
- Подготвеност да се превеземе ризикот,

Визионери - Да се биде успешен претприемач подразбира да се делува и размислува многу пред другите. Тие се фокусирани од големата слика и во неа

гледаат можности, шанси, а не ограничувања во непознатото. Просечноста не ги задоволува и гледаат напред во иднината. Тие веруваат дека нивните соништа можат да станат реалност, веруваат во својата и идеја и тоа им е доволно да отпочнат со реализација. Сите претприемачи размислуваат надвор од системот, надвор од сите ограничувања кои ги наметнува секојдневието..

Креативност и иновативност - Без креативност и иновативност нема успешен претприемач. Тие креираат и градат некаква вредност практично од ништо. Претприемачите обичните нешта ги гледаат на необичен начин што прави до создавање на секоја нова идеја. Креативноста е основа за иновативност, а иновацијата резултат на креацијата. Инспирацијата ја бараат во сите области, а со тоа нивниот ум е постојано отворен.

Истрајност во кризи - Во бизнис светот редовно се доаѓа до одредени проблеми кои можат да доведат до период на фрустрација и незадоволство. Не секоја идеја колку и да се вложувало во неа го дава очекуваниот резултат и таа може да заврши неславно. Но тоа не значи дека претприемачот треба да се откаже туку да се обиде одново на нов и поинаков начин. Важно кај претприемачите да гледаат и на лошите искуства како нови лекции од кои можат многу да научат. Кај нив важи правилото: „Не е важно колку пати ќе паднеш туку колку пати ќе успееш да се издигнеш,.. Што подразбира редовна борба без откажувања и спремност и истрајност во секакви ситуации особено оние кризните.

Посветеност - Нивната работа е нивна страст. Претприемачите ретко имаат многу слободни денови, за нив самата работа ги одмара и уживаат во тој тип на живот. Редовно инвестираат во себе, во подобра едукација бидејќи сметаат дека само на тој начин ќе бидат конкурентни во денешно време, знаењето е сила, знаењето е моќ.. Кај малите и средните претпријатија, претприемачот најчесто е и сопственик на претпријатието. Во големите претпријатија улогата на претприемач ја извршува професионалниот менаџер кој добива инструкции од сопственикот. Главната разлика меѓу овие два вида претприемачи е во тоа што претприемачот сопственик работи за профит, а претприемачот менаџер работи за висока плата.

Интересот на секое модерно и пазарно ориентирано општество е подигањето на свеста за претприемништво, способноста на претприемачот за преземање акција, мотивираноста и интересот за нови можности. Потенцијалните претприемачи се решаваат да отворат мал бизнис, истиот да го развиваат, да се вложуваат во него и на тој начин да ги изразат своите вештини и таленти.

За подобро запознавање на термините претприемништво и претприемач потребно е да се направи анализа за тоа како низ различни временски периоди се гледало на нив и да се направи соодветна компарација.

1.3. Теории за претприемништво

Следејќи ги анализите за развојот на претприемништвото се забележува дека концептот е познат уште во 12 век, а потоа се развива како економска појава во 17 век со францускиот економист Richard Cantillon кој за прв пат го спомнува терминот претприемништво во својот труд „Есеј за природата на трговијата,, објавен во 1755 год.³. Тој во своето дело прв ја дава општа дефиниција за претприемач (entrepreneur), личност која купува по позната цена, а продава по цена која ќе ја дефинира во зависност од околностите. Според него претприемачот носи ризик од деловните потфати и неизвесност од идни деловни ризици. Сите други што работат за фиксен доход за Cantillon не се претприемачи⁴. Еден од поинтересните теоретичари на претприемништвото се смета Jean Baptiste Say, француски економист и претприемач. Тој напоменува дека претприемништвото не е ограничено само во економска сфера туку и во целокупното човечко делување. Претставник од англиската школа се смета Adam Smith. Во претприемништвото го гледа најдобриот начин за движење на економскиот развој и благосостојба на општеството. Тој на претприемачите гледа како на капиталисти кој сакаат да се максимизира профитот. Како страстен приврзаник на слободната конкуренција, непречена приватно-капиталистичка иницијатива, силата на пазарот и неговата „невидлива рака,,

³ Таки Фити, Хаџи Василева Марковска В, Бејтмен М. Претприемништво, Економски факултет, Скопје, 2007, стр. 1)

⁴ Јован Пејковски „Претприемништвото и развојот,, - Скопје, 1997

има значаен придонес во она што денес го нарекуваме претприемнички амбиент.

Неокласична теорија, како претставник на оваа теорија го истакнува Alfred Marshall кој го опишува претприемачот како лидер и затоа напоменува дека тој мора да прави проценка за некои идни потфати, да умее во управувањето со човечките ресурси, нивно организирање, да препознава нови можности.

Американската школа, Joseph Alois Schumpeter (по потекло Австриец) е американски теоретичар и социолог во економската теорија кој прв го воведува претприемачот како иноватор. Претприемачот превзема иновативни активности преку воведување на нови производи или услуги, отворање на нови пазари, креирање на нови технологии, тој е главен организатор на работните процеси. Иновациите според него најпрво ги реализираат најхрабрите, најдинамичните и најенергичните претприемачи. Тие тоа го прават со поддршка на кредитот. За него претприемачите се водачи кои ја мобилизираат и подигаат креативната сила. Во Шумпетеровата динамича теорија за економски развој, претприемачот е стожер околу кој се вртат сите настани⁵. Шумпетер смета дека претприемачите благодарение на личната креативност и на храброста да се влезе во ризик и успешно да ја реализираат иновацијата, обезбедуваат динамичен развој кој го турка општеството напред.

1.3.1. Современи економски теории.

Според Петар Дракер, претприемништвото се заснова на постојани промени, создавање на нови пазари и нови клиенти како нешто многу здраво и многу потребно. Според него неопходно е да се бараат промени, да се реагира на промените, да се искористуваат промените како нови шанси и можности за работа. Тој го дефинира претприемништвото како економска и социјална одредница и како основен двигател на развојот, а претприемачот го сваќа како лице кое што ги максимизира можностите. Претприемништвото според него е "создавање на нов пазар и нов потрошувач како тоа што го направил на

⁵ Таки Фити, Верица Хаџи Василева- Марковска, Milford Bejtman: „Претприемништво, Универзитет Св. Кирил и Методиј,, -Скопје, второ издание, Економски факултет -Скопје, 2007 стр 6

пример. Mc Donalds". Дракер го потенцира научниот аспект на проучувањето и поврзаност на иновациите и претприемништвото, преку практика на иновациите, практика на претприемништвото и претприемачки стратегии.⁶

Алберт Шепро (1975) , претприемачот го дефинира како личност која превзема иницијативи, организира определени социјални и економски механизми и прифаќа ризик и неуспех.

Карл Виспер (1980) потенцира дека економистите различно го сваќаат и го дефинираат претприемачот (пред се како личност која ги комбинира факторите на производство, воведува промени и иновации, а со крајна цел да создаде поголема вредност од почетната) од психолозите (како личност која е типично водена од определени сили-потреба нешто да се превземе, да се експериментира, да се изврши) и од бизнисмените (како личност која е агресивен конкурент, која изнаоѓа патишта за подобро користење на ресурсите, која креира работни места и богатство за другите)

Томас Цимерер и Норман Скерборуг претприемачот го дефинираат како личност која креира нови бизниси наспроти ризикот и неизвесноста, за да оствари профит и раст, а низ утврдување на значајни можности и низ комбинација и капитализирање на ресурсите.⁷

⁶ Јован Пејковски,,Претприемништвото и развојот,, Скопје, 1997, стр. 27

⁷ Thomas Zimmerer and Norman Scarborough:,,Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management,,Pearson Education International,2005,p3.

2. Развојот на мали и средни претпријатија

2.1. Дефинирање на малите и средни претпријатија

Во Европската Унија до неодамна не постоела единствена дефиниција која ги дефинира малите претпријатија. Најчесто применуван, а истовремено и најчесто критикуван е квантитативниот критериум при дефинирање на малото претпријатие.

Во теоријата на менаџментот и во практиката на европските земји, големината на малото претпријатие се определуваше на различни начини. Но по усвојување на Европската Повелба од страна на Европскиот совет пораснала и потребата за подобро регулирање и дефинирање на малите претпријатијата, како особено значајни во создавањето на нови работни места. Како значајна промена се смета и воведувањето на микро- претпријатија кој се исклучително важни за отворање на нови работни места. Клучни цели се;

- Намалување на административниот товар и забрзување на административните процедури. Со новите измени треба да се заменат бројните формулари кои отежнувале при основање на бизнис.
- Промоција на претприемништвото и микро претпријатијата. Дефинирање на микро претпријатијата кои треба да влезат во националната шема за поддршка. За другите и занаетчиите исто така се признаени за претпријатија.
- Промоција на раст. Посилните фирми ќе им биде олеснато да купуваат малцински удели во МСП, задржувајќи си ја својата независност.
- Промоција на кластери на независни МСП и зголемување на правната сигурност. Се појаснија видовите претпријатија (автономни, партнерски, поврзани) и методот користен за утврдување на бројот на вработени и финансиски горни граници со цел да дадат пореална

слика за економската сила на претпријатието како и зголемување на сигурноста утврдена со закон.

- Овозможување на капитал за различни инвестиции преку искористување на регионални компании, компании со капитал за ризични инвестиции и бизнис ангели.
- Промоција на професионална обука. Претпријатијата имаат корист од организирање обуки за доусовршување на вработените.

Кај сите брзо растечки економии во светот учеството на мали и средни претпријатија во бруто домашниот производ и вкупната вработеност е круцијално. Во глобални рамки, МСП опфаќаат 90% од сите претпријатија, како и 99% од сите бизниси во Европската Унија. Тие се двигатели во обезбедувањето на голем број работни места и влијаат на долгорочниот економски раст, продуктивноста и на степенот на иновации.

- Специјализација што подразбира изработка на тесен односно мал сегмент или фаза од некој вид комплексно производство преку кооперација со големи фирми,
- Иновативност односно создавање (по) висока додадена вредност преку единица производство,
- Рационалност или потрошувачка на помалку ресурси по единица производство,
- Адаптибилност односно прилагодување кон нови видови на ресурси, нови видови на енергија, нова организација на работењето итн
- Флексибилност и мобилност т.е. спремност кон промена и селење од една дејност во друга, од една локација на друга,
- Трудоинтензивност што подразбира апсорбирање на работната сила преку самовработување.⁸

⁸Марија Зарензакова Потевска: Перспективите на малото стопанство, Скопје, 2000

2.1.2 Дефинирање на мали и средни претпријатија во Република Македонија

Во домашната литература, посветена на малото претпријатие, присутни се различни критериуми за класификација; бројот на вработени, вложениот капитал, износот на платите, остварениот промет и друго од кои се добива вкупниот резултат за тоа дали станува збор за микро, мало, средно или големо претпријатие. Со Законот за трговски друштва донесен во 2004 година се прифатија европските критериуми за дефинирање на претпријатијата според нивната големина, бројот на вработени, годишниот обрт и вредноста на деловната актива.

Табела бр. 1. Дефинирање на претпријатијата според ЕУ, Законот за трговски друштва и Законот за сметководство

	ЕУ Дефиниција на претпријатија	Закон за трговски друштва(2004)	Закон за сметководство (1992) последна измена (2002)
Микро	До 10 вработени	До 10 вработени	
	Годишен обрт<2 милиони ЕУР	Годишен приход< 50.000 ЕУР	
	Вредност< на активата 2 милиони ЕУР	Најмногу 80%бруто приходот да е остварен од еден клиент	
Мали	До 50 вработени	До 50 вработени	До 50 вработени
	Годишен обрт <10 милиони ЕУР	Вкупно обрт <2милиони ЕУР	Годишен приход <8000 просечни месечни плати по работник
	Вредноста на билансот на состојба<10 милиони ЕУР	Вредноста на активата<2милиони ЕУР	Вредноста на активата< 6000 просечни месечни бруто плати по работник
Средни	До 250 вработени	До 250 вработени	До 250 вработени
	Годишен обрт< 50милиони ЕУР	Годишен обрт< 10 милиони ЕУР	Годишен приход< 40.000 просечни месечни бруто плати по работник
	Вредноста на билансот на состојба< 43 милиони ЕУР	Вредноста на активата < 11 милиони ЕУР	Вредноста на активата< 30.000 просечни месечни бруто плати по работник
Големи	Сите кои не спаѓаат во горенаведената класификација	Сите оние кои не спаѓаат во горенаведената класификација	Сите оние кои не спаѓаат во горенаведената класификација

Извор: Агенција за поддршка на претприемништвото на РМ, извештај за МСП, Скопје, 2004
стр.24

Дефинирањето на претпријатијата беше изготвено во согласност со дефиниција која ја користи ЕУ. Во однос на бројот на вработени се користени истите вредности. Меѓутоа, што се однесува до вкупниот обрт и годишниот приход што го остваруваат претпријатијата, тоа не е случај. Тие вредности се намалени за 4 пати во однос на остварувањата на претпријатијата од ЕУ.

Според Законот за трговски друштва⁹, мал трговец се смета кој во секоја од последните две пресметковни години, односно во првата година од работењето го задоволил првиот критериум и најмалку еден од вториот и третиот, од следниве критериуми;

- Просечниот број на вработените врз основа на работните часови во текот на една година да не е поголем од 50 работници,
- Годишниот приход е помал од 2.000.000 евра во денарска против вредност, вкупниот обрт да е помал од 2.000.000 евра во денарска против вредност
- Просечната вредност (на почетокот и на крајот од пресметковната година) на вкупните средства (активата) да е помала од 2.000.000 евра во денарска противвредност.

Во групата на трговски друштва како посебни организациски форми на претпријатија се: јавното трговско друштво, командитното друштво, друштво со ограничена одговорност и акционерско друштво.

⁹ Закон за трговски друштва, член 470

Табела бр. 2 Број на активни и новосоздадени претпријатија според правната форма во 2015 година во Република Македонија

Сектори по дејност	Активни претпријатија				Новосоздадени претпријатија			
	вкупно	Трговец подинец и физ. лице самостоен вршител на дејност	Друштво со ограничена одговорност и акционерско друштво	Останати правни форми	вкупно	Трговец подинец и физичко лице самостоен вршител на дејност	Друштво со ограничена одговорност и акционерско друштво	Останати правни форми
Б-о вкупно	67036	9831	49697	7508	6877	1528	4824	525
Б-Л Бизнис економија	57148	8637	47101	1410	5805	1223	4525	57
Рударство и вадење на камен	173		172	1	9		9	
Преработувачка индустрија	7639	1128	6444	67	836	238	590	8
Снабдување со електрична енергија,гас,пареа и климатизација	160	1	156	3	32		32	
Снабдување со вода,отстранување на отпадни води,управување со отпад и дејности за санација на колината	288	4	198	86	19	1	17	1
Градежништво	4429	279	4072	78	497	110	378	9
Трговија на големо и трговија на мало,поправка на моторни возила и мотоцикли	23843	2786	20214	843	2111	351	1743	17
Транспорт и складирање	5820	712	5061	47	467	98	368	1
Објекти за сместување и сервисни дејности за храна	4535	874	3616	45	209	4	201	4
Информации и комуникации	1524	24	1472	28				
Финансиски дејности и дејности на осигурување	407	1	397	9	38		37	1
Дејности во врска со недвижен имот	516	2	499	15	29		29	
Стручни,научни технички дејности	6261	2380	3750	131	606	228	368	10
Административни и помошни	1553	446	1050	57	164	49	110	5

услужни дејности								
Образование	1098	15	531	552	77	1	63	13
Дејности за здравствена и социјална заштита	3313	1	30	3282	126		5	121
Уметност,забава и рекреација	1212	131	451	630	213	24	87	102
Други услужни дејности	4265	1047	1584	1634	656	280	144	232

Извор: Држазен завод за статистика на Република Македонија, 2017 год

Во 2015 година во Република Македонија се формирале нови 6877 претпријатија од кои 1528 од вкупниот број се регистрирале како трговец поединец, 4829 како друштво со ограничена одговорност или акционерско друштво, а 525 од вкупниот број се однесуваат на други правни форми.

2.1.3. Едношалтерски систем

Да се креираат што поголем број на нови претпријатија, а со тоа и нови работни места е значајно за одржување на конкурентска предност на сите светски економии. Долготрајните постапки и премногу документација преставуваа голем проблем за малите и средни претпријатија .Во таа смисла треба олеснувања и поедноставувања во однос на административните тешкотии со кои главно се соочуваа. Со законот за Едношалтерски систем за регистрација усвоен од страна на Собранието на Р.М. (Службен весник на РМ бр. 84/2005) се овозможи брза регистрација на сите стопански субјекти во однос на потребните документи. Основачите на фирмите нема да мораат да плаќаат за стручна помош за подготвување за потребните документи за регистрација, бидејќи Централниот регистер им го нуди тоа бесплатно, а процесот на регистрација трае само 3 дена. Едношалтерскиот систем на регистрација овозможува;

- Единствен електронски регистар на територија на Република Македонија
- Посета на само еден шалтер
- База со податоци со сите потребни информации

- Олеснет пристап до податоци
- Точни и проверени податоци за деловните партнери

Табела бр. 3 Број на ново регистрирани претпријатија преку едно- шалтерскиот систем (2011-2015)

сектор	2011 година	2012 година	2103 година	2014 година	2015 година
Земјоделство, шумарство и рибарство	253	260	222	253	248
Рударство и вадење на камен	16	29	35	28	16
Преработувачка индустрија	691	681	617	649	719
Снабдување со електрична енергија, гас, пареа и климатизација	28	79	41	50	32
Снабдување со вода; отстранување на отпадни води, управување со отпад и дејности за санација на околината	47	39	44	24	32
Градежништво	459	444	483	438	537
Трговија на големо и трговија на мало; поправка на мотоцикли	2403	2131	2342	2278	2235
Транспорт и складирање	819	477	470	430	515
Објекти за сместување и сервисни дејности со храна	761	809	884	974	904
Информации и комуникации	224	154	180	186	276
Финансиски дејности и дејности на осигурувањето	18	34	23	29	28
Дејности во врска со недвижен имот	49	37	37	37	44
Стручни, научни и технички дејности	396	410	487	423	528

Административни и помошни услужни дејности	135	134	168	161	155
Јавна управа и одбрана; задолжително социјално осигурување	2	3		1	2
Образование	51	50	69	66	89
Дејности на здравствена и социјална заштита	5	7	6	8	7
Уметност, забава и рекреација	88	119	118	116	128
Други услужни дејности	270	217	170	229	224

Извор; Централен регистер на РМ 2016 година

Според податоците од едношалтерскиот систем бројот на ново регистрирани претпријатија изнесувала 6723. Од нив најголем број се забележани во секторот на трговија на големо и трговија на мало со 2235 претпријатија, секторот објекти за сместување и сервисни дејности со храна со 904 претпријатија и секторот преработувачка индустрија со 719 од вкупниот број на ново- регистрирани претпријатија.

2.2. Предности и слабости на МСП

Малите претпријатија се значајна категорија во секоја национална економија. Нивното значење е нашироко познато и грижата за нив треба да е носечка политика на секоја држава. Светските искуства, а и испитувањата на економската наука покажуваат дека нема стабилен стопански развој без позначајно присуство на малите и средни претпријатија .Македонската влада дава голем приоритет на развојот на малите и средните претпријатија, фокусирајќи се на конкретни мерки и активности кои го помагаат нивниот развој како и деловното опкружување. Предностите се многубројни;

- **Малите претпријатија преставуваат силен фактор за стопански развој** и во таа функција обезбедуваат најголем број од новите работни места. Според една студија на Бонак и Дејли од 1990 година во Велика Британија има 2.472.000 мали претпријатија, а од нив

96,4% имаат до 20 вработени. Малите и средните претпријатија во Германија учествуваат со скоро 80% од вкупната вработеност.

- **Малите претпријатија придонесуваат за одржување на задоволителен степен на конкуренција.** Постојењето и функционирањето на малите фирми во голема мера придонесува на зголемување на конкуренцијата на пазарот преку влијание на цените на производите, квалитетот, услугите и др.
- **Малите претпријатија осигуруваат ефикасно производство и вршење на услуги.** Тоа се должи на голема флексибилност во однос на измените во окружувањето и имаат помали трошоци во однос на големите претпријатија за измените во производите и услугите, технолошките процеси и пазарите.
- **Малите претпријатија се особено атрактивни за младите и способни кадри** кои сакаат да имаат свои претпријатија и да раководат со нив.
- **Брзината и флексибилноста на акциите.** Тие први доаѓаат до промените на пазарот, а со тоа и можност соодветно и брзо да реагираат и да се прилагодат на измените.
- **Услужните дејности и трговијата на мало** се најчест избор при формирање на малите претпријатија. Тие се забележуваат во дејности кои не се капитално интензивни.

Слабости на малите претпријатија се состојат во;

- **Недостаток на капитал** е најчест проблем кај малите претпријатија. Тие потешко доаѓаат до кредити од банките и не се во можност за интерно финансирање.
- **Тешкотии во побивање на странски пазар.** Малите претпријатија немаат доволно ресурси за вложување и освојување на странските пазари и за производство на атрактивен асортиман производи за странските партнери.

- Преголема зависност од мал број големи претпријатија (кооперанти).

2.3. Фази во развојот на малите претпријатија

Претпријатијата во развојот поминуваат низ посебни фази со различна брзина. Растот на малото претпријатие има форма на буквата S во кој се наоѓаат 5 фази.¹⁰

- Опстанок,
- преживување,
- успех,
- полет,
- ресурсна зрелост

Во првата фаза на малото претпријатие како главен проблем се смета изнаоѓањето на потрошувачи на производот или услугата што ја нудат. Планирањето е во почетна фаза или го нема. Малото претпријатие во оваа фаза гледа да преживее.

Во втората фаза претпријатието се уште како главна цел има да преживее. Бројот на вработени полека расте, а има и доволно потрошувачи кои се задоволни од производите и услугите што тоа ги нуди. Во рамките на оваа фаза претпријатието може да расте по големина и профитабилност.

Во третата фаза, сопственикот се судрува со дилемата: дали претпријатието да преставува платформа за раст и да се применува подфазата успех-раст или пак претпријатието да се чува стабилно и профитабилно создавајќи основа за алтернативни активности на сопственикот и да се применува подфазата успех-одвојување. Планирањето е доволно развиено и го помага функционалното одлучување. Главна задача на менаџерите е да ја надгледуваат стратегијата на

¹⁰ Бобан Шуклев; „Менаџмент на малиот бизнис“, Економски факултет, Скопје, 2000 год

одржување status quo. Учеството на пазарот до одреден степен не дозволува понатамошен раст на малото претпријатие, поради што сопственикот го избира овој пат кој означува приспособување на промените на опкружувањето.

Во четвртата фаза, полет, се занимаваат со растот и како истиот да се финансира. Претпријатието има изградено структура по сектори во продажбата или производството. Сопственикот и работењето на малото претпријатие почнуваат да се резделуваат.

Петтата фаза или ресурсна зрелост во оваа фаза има кадровски и финансиски ресурси кои можат да бидат ангажирани во оперативното и стратешкото планирање. Како основен проблем е како да се контролира финансискиот приход по основ на брз раст и да се задржат предностите на малото претпријатие, како на пример, флексибилноста и претприемничкиот дух. Сопственикот и работењето на малото претпријатие целосно се одвоени и финансиски и оперативно.

Но сите мали претпријатија не ги поминуваат сите чет фазы од животниот циклус. Повеќе од 60% од новооснованите претпријатија не го доживуваат ниту првиот роденден. Станува збор за висока стапка на морталитет на новоосновани претпријатија. Ваквата состојба е во тесна корелативна врска со претприемништвото од нужда каде основниот мотив е животната егистенција. За разлика од овој претприемач, претприемачот поради можност има поголем мотив и цели кон раст и развој на самото претпријатие.

2.4. Улогата на малите и средни претпријатија во Република Македонија

Бројот на активни претпријатија по општини претставува значаен индикатор кој ја укажува густината на претпријатијата во поедини региони. Како што бројот на претпријатијата во одреден регион се зголемува, истиот регион станува поразвиен, а со тоа и се зголемува конкуренцијата меѓу претпријатијата.

Табела бр 4.Активни деловни субјекти по големина, по општини и состојба за 2015 година

	Вкупно	Микро	Мали	Средни	Големи
Р.Македонија	70139	48611	20313	725	490
Скопје	24877	15495	8705	349	328
Аеродром	3511	2298	1172	21	20
Бутел	1367	872	450	28	17
Гази баба	2735	1662	972	59	42
Ѓорче Петров	1507	1034	450	10	7
Карпош	3810	2238	1473	49	50
Кисела Вода	2707	1769	882	39	17
Сарај	427	290	131	6	-
Центар	6767	3770	2697	128	172
Чаир	1830	1394	427	7	2
Шуто Оризари	216	168	45	2	1
Арачиново	82	53	28	1	-
Берово	425	323	99	2	1
Битола	3897	2760	1089	28	20
Богданци	273	178	86	7	2
Боговиње	356	275	78	3	-
Босилово	258	180	73	3	2
Брвеница	293	244	78	3	-
Валандово	376	276	92	8	-
Василево	170	97	70	2	1
Вевчани	107	78	28	1	-
Велес	1793	1322	445	19	7
Виница	539	370	160	6	3
Врапчиште	387	326	60	1	-
Гевгелија	1213	790	40	15	8
Гостивар	2362	1912	439	11	-
Градско	81	57	21	-	3
Дебар	465	372	87	5	1

Дебарца	106	77	28	1	-
Делчево	531	400	128	3	-
Демир Капија	105	70	33	1	1
Демир Хисар	236	167	65	4	-
Дојран	97	65	30	1	1
Долнени	194	153	40	1	-
Желино	278	202	74	1	1
Зелениково	62	41	19	2	-
Зрновци	64	49	15	-	-
Илинден	498	302	168	16	12
Јегуновце	178	140	35	2	1
Кавадарци	1639	1076	536	15	12
Карбинци	78	53	23	2	-
Кичево	1419	1197	211	10	-
Конче	70	51	19	0	-
Кочани	1354	982	359	10	3
Кратово	234	166	64	3	1
Крива Паланка	535	409	123	3	-
Кривогаштани	105	70	35	-	-
Крушево	233	182	50	1	-
Куманово	3050	2212	806	22	10
Липково	216	155	60	1	-
Лозово	51	37	14	-	-
Маврово и Ростуше	155	121	31	2	1
Македонска Каменица	187	140	46	-	1
Македонски Брод	161	131	29	1	-
Могила	158	131	27	-	-
Неготино	733	496	220	16	1
Новаци	83	65	17	1	-
Ново Село	235	158	73	4	-
Охрид	2663	1956	675	26	6
Петровец	181	113	64	3	1

Пехчево	172	126	45	1	-
Пласница	55	48	6	-	1
Прилеп	2706	2001	681	13	11
Пробиштип	411	305	100	4	2
Радовиш	819	567	246	4	2
Ранковце	53	31	22	-	-
Ресен	459	316	138	4	1
Росоман	119	79	39	1	-
Свети Николе	853	702	144	7	-
Сопиште	110	84	26	-	-
Старо Нагоричане	51	37	13	-	1
Струга	2073	1689	372	10	2
Струмица	2378	1613	739	14	12
Студеничани	233	152	77	4	-
Теарце	311	254	56	1	-
Тетово	3234	2473	733	20	8
Центар Жупа	78	67	11	-	-
Чашка	96	70	26	-	-
Чешиново-Облешево	144	97	45	2	-
Чучер-Сандово	154	96	56	2	-
Штип	1787	1129	614	23	21

Од табелата број 4 може да се забележи дека од вкупно 70139 претпријатија најголем број се микро и мали претпријатија. Во Скопје се наоѓаат 24877 или 36% од вкупниот број претпријатија, во Битола се регистрирани 3897 или 5,55% и во Тетово 3234 или 4,6% активни претпријатија. Други позабележителни градови по бројот на активни МСП се Прилеп (2706), Охрид (2663), Штип (1787).

2.4.1 Активни претпријатија во Република Македонија

Во Република Македонија влијанието на МСП во економијата е значително- тие сочинуваат 98 % од вкупниот број на активни стопански субјекти. Бројот на мали и средни претпријатија во периодот од 2007- 2014 година е во постојан пораст. Бројот на активни претпријатија во 2014 год. изнесувал 70 659. Најголемо учество имаат имаат секторите; Трговија на големо и трговија на мало, поправка на моторни возила и мотоцикли со 24 674 субјекти или 34,9 % и Преработувачката индустрија со 7675 субјекти или 10, 9%. Најмала застапеност имаат секторите; Рударство и вадење на камен со 180 субјекти или 0,3 % и Снабдување со електрична енергија, гас, пареа и климатизација со 151 субјект или 0,2 %.

Најголем број од средно активни претпријатија се од секторот преработувачка индустрија со 353 активни претпријатија или 27,8%, секторот за образовна дејност во кој се 295 претпријатија или 22,6 % и секторот за дејности од здравствена и социјална заштита со 121 активни претпријатија или 9,2 % од вкупниот број средно активни претпријатија.¹¹

Табела бр. 5 Број на активни претпријатија по сектори 2015 година

Сектор	%	Мали	Средни	Големи
Вкупно	10,0	69148	1305	206
Земјоделство,шумарство и рибарство	4,0	2813	27	2
Рударство и вадење на камен	0,3	170	6	4
Преработувачка индустрија	10,9	7252	363	60
Снабдување со електрична енергија,гас,пареа и климатизација	0,2	142	6	3

¹¹ Годишен извештај за секторот на МСП за 2014 година, Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија

Снабдување со вода,отстранување на отпадни води,управување со отпад и дејности за санација на околината	0,4	262	25	11
Градежништво	6,2	4272	72	5
Трговија на големо и трговија на мало, поправка на моторни возила и мотоцикли	35,9	24543	115	16
Транспорт и сладирање	8,4	5868	44	7
Објекти за сместување и сервисни дејности со храна	6,4	4469	23	1
Информации и комуникации	2,1	1444	24	7
Финансиски дејности и дејности на осигурување	0,6	373	17	10
Дејности во врска со недвижен имот	0,7	500	6	1
Стручни,научни и технички дејности	8,6	6080	13	2
Административни и помошни услужни дејности	2,2	1515	27	12
Јавна управа и одбрана, задолжително социјално осигурување	0,4	150	81	33
Образование	1,5	764	295	5
Дејности на здравствена и социјална заштита	4,7	3181	121	20
Уметност, забава и рекреација	1,7	1147	32	6
Други услужни дејности	6,0	4203	8	1

Извор: Државен завод за статистика на Република Македонија 2015

2.5. ГЕМ за претприемништвото во Република Македонија

Глобалното истражување на претприемништвото (ГЕМ) се спроведува секоја година во 43 земји, а првото истражување било направено во 1999 година. Република Македонија е дел од ГЕМ од 2008 година

ГЕМ има за цел ;

- Да ги измери и спореди разликите во степенот на развој на почетните претприемнички активности помеѓу земјите учеснички во истражувањето,
- Да ги одреди факторите кои го детерминираат степенот на претприемнички активности
- Да ги идентификува политиките кои можат да го зголемат нивото на претприемнички активности.

Гем исто така ги прикажува и анализира претприемничките перцепции, активности и аспирации во сите нивни фази од самите почетоци, нивните ставови и идеи до крајните фази на реализација на бизнисите.

2.5.1. Претприемнички перцепции

Позитивните ставови и идеи за претприемништвото може да се наречат претприемнички перцепции. Тоа се ставови во кои поединците гледаат добри можности за започнување на бизнис, како и размислувањата за сопствените вештини и искуства. Според истражувањата во Република Македонија најголем број од испитаниците гледаат добри можности за започнување на бизнис во следните 6 месеци, а секој втор смета дека ги поседува потребните способности за преземање на претприемнички потфат. Стравот од неуспех може да биде поттикнат од повеќе фактори (законски регулативи, високи даноци и казни, постапка за отварање и затварање). Во нашата земја 35% од испитаниците го навеле стравот од неуспех дека би ги спречил да започнат со бизнис. Од другите резултати добиени од истражувањата за претприемнички

перцепции во Република Македонија покажуваат дека 29,1% од испитаниците планираат за започнат бизнис во наредните 3 години, 70% сметаат дека претприемништвото е добар избор за кариера, а 67,9 % од нив изјавиле дека претприемачите уживаат висок статус во општеството.¹²

2.5.2. Претприемнички активности

Претприемничката активност е повеќеслоен процес и е следна фаза од претприемничкиот процес дефиниран според ГЕМ. Тие се однесуваат на преземањето на нови активности, но и причините за нивното престанување. Преку нив, ГЕМ ги мери активностите на актуелните претприемачи.

Во Република Македонија претприемништвото во рана фаза изнесува (ТЕА) како клучен показател изнесува 6,63 %. Индексот ТЕА има тенденција на намалување кој изнесува 14,5 %. На тоа се гледа како на позитивен сигнал доколку ова намалување се поврзува со зголемен економски развој. Споредено со земјите од регионот и од просекот на земјите членки на Европската Унија, Македонија има највисока стапка ТЕА (со исклучок на Словенија). Стапката за престанок на бизнис во Македонија изнесува 3,30 % кој е сличен со просекот на ниво на земјите од Европската Унија¹³

2.5.3. Претприемнички аспирации

Претприемачките аспирации ја даваат сликата за претприемничката активност. Реализацијата на аспирациите имаат влијание врз целокупната економија. Аспирациите се истражуваат во однос на ориентираноста кон раст, иновации, пристап до нови пазари. Аспирациите за раст даваат најјасен опис за влијанието на претприемништвото врз развојот на економијата. Според истражувањата 59 % од претприемачите во Македонија очекуваат да вработат

¹² Претприемништво во Македонија; Дел од глобалното истражување на претприемништвото, Скопје, 2013, стр.23

¹³ Претприемништвото во Македонија; Дел од глобалното истражување на претприемништвото, Скопје, 2013, стр.30

до 5 лица во наредните 5 години. Ориентираноста кон иновации преставува индикатор за поттикнување на економиите на долг рок. Стапката на иновативност во Македонија изнесува 13,82 % кај бизнисите ТЕА, а 4,23 % кај постоечките бизниси и тие се најниски во споредба со останатите земји од регионот и од ЕУ. Ориентираноста кон надворешниот пазар според истражувањата во Македонија најголем дел од претпријатијата во рана фаза имаат од 1- 25 % странски клиенти.

3. Поддршка на претприемништвото

3.1 Финансиски механизми

Развојот на претприемништвото и секторот на мали и средни претпријатија е од исклучителна важност и игра главна улога во развојот на македонската економија. Преку него се креираат нови работни места, а со тоа директно се влијае на намалување на невработеноста, еден од најголемите проблеми на денешницата, проблем со кој се соочуваат и најдобрите светски економии. Поаѓајќи од долгорочна генерална определба за значењето на претприемништвото и секторот на МСП, Владата на Република Македонија настојува да го поддржи нивниот развој преку примена на соодветни политики и мерки. Претприемништвото и малите и средни претпријатија како главен проблем го наведуваат пристапот до капитал како една од најголемите бариери. Од друга страна расположливиот капитал е еден од основните предуслови за нивниот раст и развој. Постојат голем број мерки и стратегии за поддршка на претприемништвото било финансиски или нефинансиски видови на помош, но со иста цел, а тоа е зголемување на бројот на мали и средни претпријатија и создавање на услови за успешни бизнис приказни. Активните мерки наменети за невработените лица, а се однесуваат на директни вработувања, но и на подготовки пред вработување во вид на разни обуки, пилот-мерки, се креирани за поттикнување на нови вработувања и за вклучување на пазарот на трудот. Институционална поддршка од страна на Владата на Република Македонија покажува дека нештата се движат по нагорна линија, а со тоа се даваат еднакви шанси на сите оние што имаат цел и визија.

3.1.1. Извори на финансирање

Најсериозен проблем со кој се соочуваат малите и средни претпријатија во ЕУ е пристапот до соодветни извори на финансирање. Оттука преку разните мерки за подобрување на деловното окружување и перцепцијата за ризичноста на

секторот на МСП (законски регулативи, гарантни фондови, агенции за кредитен рејтинг и слично) се создава амбиент за поинтензивно користење на постојните финансиски извори. Тоа ќе резултира со одобрување на кредити од склучени мултилатерални и билатерални договори со меѓународни финансиски организации и влади на други држави.¹⁴ Активни билатерални донатори од земјите членки на ЕУ ги вклучуваат: Франција, Германија, Италија, Холандија и Обединетото Кралство. Други донатори кои не се членки на ЕУ ги вклучуваат Швајцарија и САД. Главни меѓународни финансиски институции присутни во земјата се: Европската инвестициска банка (ЕИБ), Европската банка за обнова и развој (ЕБОР) и Групацијата на Светска банка. Програмата на Светска банка, обезбедува низа заеми за важни активности во областа на претприемништвото и го кредитира македонското стопанство изминативе две децении. Таа се јавува како гарант кога се позајмува кај странски деловни банки за покривање на буџетски дефицит. Со парите од Светска банка досега се реализирани голем број проекти особено за развој и стимулирање на претприемништвото. ЕБОР, ЕИБ и останатите спроведуваат регионални програми во земјата и обезбедуваат средства за фондови за заеми и инвестиции за иновативни бизниси. Тие се фокусирани на стимулирање на економскиот раст во регионот со иницијативи во приватниот сектор. Покрај финансиска помош овие институции обезбедуваат и разни други поволности. Европската инвестициска банка начинот на кој ги поддржува МСП преку поедноставување на своите механизми за финансирање, ги прави поттранспарентни и подобро насочени кон потребите на малите бизниси насекаде во Европа. Дополнителни средства како и повеќе видови на финасиска поддршка, вклучувајќи ги гаранциите и микрокредитите ќе бидат достапни за малите и средни претпријатија и ќе бидат прилагодени во зависност од локалните услови како и од самите потреби на компаниите. Кредитот од Европска инвестициска банка е достапен од 2009 год. за компаниите од Република Македонија преку Македонска банка за поддршка на развојот. Според податоците на МБПР, првата кредитна линија од ЕИБ за поддршка на малиот бизнис од 100 милиони евра, Владата ја обезбедила во 2009 год. кога бил врвот на кризата и кога компаниите имале огромна потреба од поволни кредити. По две години Владата обезбедила втора кредитна линија

¹⁴ НАПРЕД ИЛИ НАЗАД- Надминување на пречките за имплементација на политиката за развој на секторот на МСП во Стпанството на Република Македонија, Скопје, 2004 година

од 50 милиони евра, која веднаш била повлечена од фирмите, а во 2014 год се обезбедила и трета кредитна линија од уште 100 милиони евра или вкупно 250 милиони евра.

Вредноста на кредитот од 100.000.000 ЕУР се состои од три производи: Инвестициски кредит за МСП, Кредит за трајни обртни средства и Кредит за приоритетни проекти.¹⁵ Банката покрај финансиска помош обезбедува и експертска помош преку разни нефинансиски механизми како инвестиции во истражувања и развој, воспоставување на дистрибутивна мрежа и континуитет на бизнисот и после пензионирањето кај основачите.

3.1.2. Програма на самовработување преку кредитирање

Програмата за самовработување преку кредитирање е проект на Владата на Република Македонија која почнала да се применува од 2008 година, а е дел од Оперативниот план за 2017 година. Целта на програмата е да се намали невработеноста преку започнување на сопствен бизнис и отварање на нови работни места, стимулирање на побарувачката на работна сила. Програмата предвидува обуки за невработените лица за осознавање на претприемништвото, изготвување на бизнис план, помош при регистрација на сопствен бизнис и финансиска поддршка за започнување на бизнисот како и за финансиска поддршка за постојни бизниси на евидентирани невработени лица кои имаат искуство во вршење на дејноста. Со оваа програма се планираат да бидат опфатени 2000 невработени лица за една година, а за реализација се предвидени средства во висина од 263.940.00 денари од кои 246.000.00 денари за набавка на опрема, репроматријали, а 17.940.00 денари се наменети за обуки и водење на бизнис ваучер, бизнис план и поддршка при регистрирање на бизнисите¹⁶. Различна е финансиската поддршка за лицата на кои им е потребана обука. За ваков вид на кредит можат да аплицираат невработените без разлика колку време се без работа, но мора да бидат регистрирани како активни баратели во базата на Агенцијата за вработување на Република

¹⁵ www.een.mk

¹⁶ www.mtsp.gov.mk

Македонија. Преку програмата за самовработување се поттикнуваат голем број млади луѓе, но посебно жени кои имаат претприемнички дух и желба да станат сопственички на бизнис. Преку 35% од основачите на бизниси се жени, а 31% од младите се на возраст до 29 години. Во програмата се и кандидатите од мерката Обука за стекнување вештини од стари занаети кои успешно ќе ја завршат обуката и ќе изразат желба да основаат занаетчиска дејност.

Лицата кои учествуваат во програмата, доколку се прифатени, добиваат по 3000 евра, при што ќе се финансираат проекти со најмногу 3 работни места, односно до 9000 евра. За дејности од поголем обем за кредитобарателот 5000 евра, а за секое новоотворено место по 3000 евра, при што ќе се финансираат проекти со најмногу 5 работни места, односно до 17.000 евра. Каматна стапка од 1 % на годишно ниво. Дополнителни стимулативни средства од 1000 евра во форма на кредит се одобруваат за лица кои се невработени по основ на технолошки вишок, стечај или ликвидација што имаат користено паричен надоместок најмалку 6 месеци и се невработени повеќе од 3 години. За да се обезбеди овој кредит потребни се: хипотекарно обезбедување и сопствено учество на кредитокорисникот. Така кредитобарателот треба да обезбеди сопствено учество од најмалку 25% од износот на бараниот кредит (во вид на опрема, предмети или пари). Хипотекарната гаранција за поврат на средствата треба да е во сооднос 1:1 со одобрениот кредит.

3.1.3. Програма за самовработување преку доделување на грант

Програмата за самовработување преку доделување на грант е втората програма преку која се олеснува самовработувањето и е одлична можност за невработените лица кои имаат бизнис идеја да добијат поддршка и да се самовработат, да развијат сопствен бизнис. Успешноста на оваа програма се гледа низ изминатите единаесет години (2007-2017) во кои таа функционира, вкупно 8.730 фирми се отворени во кои се вработени 8.969 лица го оствариле својот сон да започнат сопствен бизнис од кои 75% се успешни приказни и создале дополнителни работни места и за членовите од семејството или други невработени лица. Од оваа бројка 1/3 се бизниси отворени од жени, а 2000

бизниси се од млади лица до 29 години. За оваа програма Владата на Република Македонија има вложено околу 18,5 милиони евра, а со Оперативниот план за 2017 година дополнително се обезбедени уште 3,3 милиони средства од буџетот наменети за 950 невработени лица. Зголемувањето на средства ја покажува важноста и резултатите кои ги дава оваа програма кај идните претприемачи во нашата земја

Покрај грантот од 4000 евра во форма на опрема и репроматеријали, учесниците во Програмата добиваат и низа други придобивки што треба да помогнат на кандидатите да станат успешни претприемачи како што е обука за претприемништво, експертска поддршка за развивање на својата бизнис идеја во одржлив бизнис план и советодавна поддршка при регистрација на бизнисот. Најдобро оценетите 50 бизнис планови имаат можност да добијат и грант со дополнителни 1500 евра и едно дополнително вработување во новоформираната фирма¹⁷. За имплементација на овој проект задолжени се Министерството за труд и социјална политика, Агенцијата за вработување на Република Македонија, Централен регистер, Агенција за поддршка на претприемништвото и повремено Програмата за развој на Обединетите Нации (УНДП кои се меѓусебно поврзани и секоја во својот сегмент придонесува за што поуспешно реализирање на програмата. Програмата за самофинасирање преку грант е предвидена да се реализира во три фази. Првата фаза ги опфаќа промотивните активности и приемот на апликации. Лицата кои аплицираат се запознаени со своите права и обврски и потпишуваат изјава за согласност за услугите како и за учество во програмата. Втората фаза од спроведувањето на оваа програма започнува со реализација на обуки. Со завршување на обуката се врши селекција, а селектираните кандидати продолжуваат понатаму. Кандидатите со помош на бизнис советник изработуваат бизнис планови кои понатаму се бираат кој се најуспешни. Третата и последна фаза од имплементацијата на оваа програма ги опфаќа потпишување на договорите во форма на опрема и материјали и набавка на опрема и материјали. Апликантите се информираат, а потоа се регистрираат односно се самовработуваат.¹⁸

¹⁷ www.mtsp.gov

¹⁸ Оперативен план за активни програми и мерки за вработување и услуги на пазарот на трудот за 2017 година

3.1.4. Кредити од банкарскиот сектор наменети за жени

Финансиската поддршка на претприемничките зафати главно базира на банкарскиот сектор и на одделни инвестициски фондови. Посебно се истакнува Македонската банка за поддршка на развојот која е основана на 21 мај 1998 година, врз основа на посебен закон како државна банка за поддршка на малите и средни претпријатија и претприемништвото во Македонија. Таа преку изнаоѓање на соодветни мерки и финансиски инструменти им дава поддршка на клиентите кои се соочуваат со отежнати услови на работење во економскиот амбиент. Преку кредитната линија од Посебниот кредитен фонд со Гарантна шема, Македонската банка за поддршка на развојот гарантира 42% од износот на кредитот, со што го олеснува пристапот на кредитобарателот до кредитните средства од аспект на обезбедувањето. Минималната вредност на кредит кој можат да го подигнат малите и средни претпријатија изнесува 10.000 евра, а максималната 300.000 евра. Каматната стапка е до 8% годишно, а рокот на отплата е до 8 години (со вклучен грејс период до 6 месеци за кредит до 3 години и до 12 месеци за кредит до 8 години).

Во делот за кредитите мора да се спомнат и микро кредитите кои се наменети за финансирање и набавка на опрема, градежни работи, земјиште и обртни средства. Корисници се постојани и новоосновани трговски друштва кои се (барем 51%) во приватна сопственост, како што се микро и мали трговски друштва, индивидуални претприемачи, занаетчиски дуќани, приватни трговци, тезги на пазар и други микро и мали стопански субјекти. На оваа кредитна линија износот за микро кредити е до 15.000 евра, а на мали кредити до 50.000 евра. Каматната стапка како и роковите на отплата ги утврдуваат банките учеснички, во зависност од видот на бизнисот, кредитоспособноста на претприемачот и низа други фактори.¹⁹ Банки кои го поддржуваат овој проект се: Халкбанк АД Скопје, Шпаркасе банка Македонија АД Скопје, Прокредит банка АД Скопје, НЛБ Тутунска банка АД Скопје и Штедилницата Можности.

Европската банка за обнова и развој (ЕБОР), Шведската меѓународна агенција (СИДА) и Луксембург ја подржуваат програмата за Жени во бизнисот. Програмата го промовира женското претприемништво и ги поддржува

¹⁹ <http://www.mbdp.com.mk/index.php/mk/kreditiranje/mikro-kompanii>

претпријатијата раководени од жени, а е дел од регионалната иницијатива во шест земји во Западен Балкан. Покрај финансиските средства со Програмата на ЕБОР за поддршка на жени во бизнисот е предвидена и техничка поддршка, стратегија за намалување на ризикот и советодавни услуги на компаниите. Програмата е во вредност од 20 милиони евра кои се наменети за креирање на кредитни линии за жените. Охридска банка е првата финансиска институција што се приклучи на Програмата во Република Македонија со кредитна линија од 3 милиони евра обезбедени од ЕБОР, а наменети за финансирање на претпријатија раководени од жени.

3.2. Нефинансиски механизми за поддршка на претприемништвото

3.2.1. Бизнис инкубатори

Со оглед на тоа дека почетоците се исклучително тешки и ризични за поголем број на мали претпријатија од суштинска важност е да им се помогне да опстанат и да го шират во своето работење. Бизнис инкубаторите се меѓу најзначајните не финансиски механизми кои можат да помогнат во создавање на нови и одржливи претпријатија. Во развиените земји масовно се формираат во почетокот на осумдесетите, а кај нас трендот за бизнис инкубатори постои последниве десетина години. Бизнис инкубаторите најчесто се формирани во сојуз на локалните власти кои го обезбедуваат просторот, универзитетите со трансфер на знаења и бизнисот преку парични средства. Овие деловни простори се наменети да ги прифатат претприемачите кои имаат добри бизнис планови и желба за работа. Претприемачите за користење на овие услуги плаќаат скроман износ, а често се ослободени во првите месеци.

Во нашата земја во рамки на ПСМ Фонацијата (претприемнички сервис за млади) во 2007 год започна со функционирање ПСМ инкубаторот, со локација во населба Автокоманда. Бараките во кои се е сместен овој инкубатор се доделени од Општина Гази Баба на 10 годишно користење. Членките од инкубаторот имаат корист од

- бенефицирани цени за бизнис канцеларија,

- право на користење на сала за состаноци, компјутерска лабораторија, просторија за одржување на презентации и обуки,
- совети во секојдневните операции, обуки и тренинзи за зајакнување на капацитетите за водење бизнис,
- менторирање од страна на домашни и странски врвни експерти, претприемачи и консултанти ,
- промоција,
- посредување при финансирање,
- поврзување со клиенти,
- организирање на настани со вмрежување и интернационализација.

ПМС инкубаторот до сега подржал:

- 74 компании,
- 2000 млади поминале обука,
- 5000 млади учествувале на разни настани,
- повеќе од 250 нови работни места,
- се формираа 13 извозно ориентирани компании.

Во ПМС инкубаторот има 17 станари и не повеќе од 10-тина членови²⁰.

Во насока на зголемување на стапката на вработеност кај младите жени од етничките малцински заедници во Македонија и Албанија преку зголемување на нивните компетенции за само вработување во инкубаторот поминале 48 невработени жени од македонска, албанска и ромска етничка припадност.

²⁰ www.yes.org.mk

Позитивен пример за бизнис инкубатор во Република Македонија е и бизнис инкубаторот во Битола во рамките на Бизнис старт ап центарот кој е формиран во април 2010 година.

За да ја исполни својата мисија Фондацијата БСЦ Битола ги имплементира следниве цели и задачи:

- Економските, социјалните, културните, научните, професионалните, техничките, хуманите, образовните, спортските, и другите активности или права, интереси и верувања,
- Образовни програми и програми за обука за претприемништвото и развој на претпријатија,
- Програма за вистински инкубатор вклучувајќи широк опсег на бизнис обуки и консултантски услуги,
- Простор за бизнис инкубатор вклучувајќи канцелариски простор иопрема под закуп,
- Микро – кредитни фондови, соодветни за започнување со работа со фирми и нови мали и средни претпријатија,
- Бизнис семинари и работилници,
- Зголемување на свеста за придонесот на МСП и програмата за бизнис инкубаторите,
- Поддршка за промоција на политиката на деловно- пријателска средина за МСП,
- Премостување на просторот меѓу постоечките понуди од образовните институции и потребата на бизнис заедницата,
- Поддршка на развојот на високо квалитетните модули на обуки за менаџирање.

Услуги кои ги нуди Бизнис инкубаторот:

- Рефундација на средства за регистрација на компанијата,
- Канцелариски простор под субвенционирани услови во екот на првата година за компании учесници на Бизнис План Натпреварот,
- Експертски советувања/менторинг и консултации за подобрување на перформансите на компаниите- консултации за сметководство, изработка на лого и веб страна, дизајн и изработкана промотивни материјали, учество на саеми, софтверски решенија, специјализирани совети и поддршка според дејноста,
- Кредитни линии под екстра поволни услови.

Во овој момент тој брои 7 станари и голем број на виртуелни станари²¹.

Во Р. Македонија се отвори и првиот рурален бизнис инкубатор. Стопанската комора на Северо-Западна Македонија во партнерство со Здружението за локален рурален развој и Агенцијата за регионален развој од Словачка го иницираа првиот рурален бизнис инкубатор за поддршка на жени претприемачки. Инкубаторот има за цел да го подржи отварањето на нови бизниси, обезбедување на административна и советодавна поддршка како олеснување за да се помогне на нивниот опстанок во првите години од формирањето. Во овој бизнис инкубатор, сите вклучени жени имаат за користење канцелариски простор и услуги за поддршка како што се: обука во градење на капацитети, помош во финансиско планирање и сметководство, изработка на бизнис план и менаџмент, маркетинг и друго за одреден период. Преку ваквите инкубатори се намалува можноста за сузбивање на start-up бизниси како и намалување на времето и трошоците за нивно формирање преку логистичка помош. Руралниот бизнис инкубатор е финасиран од ЕУ.²²

Од особена важност е зајакнувањето и промоција на бизнис инкубаторите во Македонија и нивната соработка со други механизми за поддршка на мали и средни претпријатија како преку синергија би се максимизирал ефектот.

²¹ www.bsccitola.org

²² <http://oemvp.org/mk>

3.2.2. Претприемничко образование

Денес повеќе од било кога се наметнува фактот да се следат сите нови трендови во културата, образованието, технологијата, стопанството и слично. Оттука секое развиено општество се стреми кон високо образовани кадри кои ќе бидат подготвени за промените кои се неминовни, а за тоа е потребно примена на различни пристапи во учењето. Тоа подразбира развивање на нови вештини преку кои поединците ќе бидат мотивирани за донесување на одлуки кои ќе бидат корисни за нив, но и за околината. Стекнатите знаења од училиштето да бидат реални и применливи во секојдневното живеење.

Табела бр. 6- Елементи на претприемничкото и традиционалното образование

Традиционално образование се фокусира на:	Претприемничко образование се фокусира на:
Минатото	Иднината
Критичка анализа	Конструктивност (творештво)
Знаењата	Проникливост (остроумност)
Пасивното разбирање	Активно разбирање
Апсолутна непристасност	Емоционално разбирање
Писмена комуникација и неутралност	Личната комуникација и влијание
Концепцијата	Проблемите и можностите

Малите бизниси стануваат се поважни во нашето општество како можност за отварање на нови работни места. За да се подигне свеста за нив уште од најрана возраст потребно е изучување на претприемништвото како идна опција во нивната кариера. На најмладата популација ќе им се предочат можностите кои претприемништвото ги нуди, а со тоа се насочуваат кон самовработување и реализирање на своите идеи. За таа цел во Република Македонија почнаа да се создаваат програми во образовниот систем, изучување на иновации и претприемништвото. Активностите вклучуваат; можност учениците да научат практични вештини, поддршка на партнерства меѓу бизнисот и образованиот систем со цел унапредување на претприемништвото во соработка со локалните бизниси, давање можност на учениците за непосредни практични искуства низ активности во компаниите. На тој начин учениците стануваат

покреативни, бизнисот да им се доближи и да им стане пореален и подостапен. Во основното образование се изучува во деветто одделение, додека во средното во текот на сите четири години²³.

Интеграцијата на претприемништвото во студиските програми треба да стане дел од пошироката визија за развој на високообразовни установи. Универзитетите во Република Македонија заостануваат на ова поле, со ретки исклучоци каде постои предмет претприемништво или е воведена цела студиска програма. Позитивен пример од ваков карактер е Филозофскиот факултет преку студиската програма Менаџмент на човечки ресурси во општествените дејности каде се нуди и Претприемништво и развој на човечките ресурси во организациите.

Според професорот Томас Куни, „Примарна цел на претприемничкото образование не е едноставно да ги наведе сите граѓани да отворат свои бизниси туку да им даде на младите луѓе способност да размислуваат позитивно, да бараат можности за реализирање на идеите, да имаат самодоверба за постигнување на своите цели и да ги искористат своите таленти за изградба на подобро општество (како од економска, така и од социјална гледна точка),„²⁴

Во 2012 година Министерството за образование и наука во соработка со Европската фондација за обука (ЕТФ) ја изготвија првата Стратегија за претприемничко учење во земјава. Главни начела на оваа стратегија се:

- Градење силна свесност кај сите граѓани, секој да биде способен да го примени доживотното учење не само во однос на формалното, туку и со неформално образование.
- Поддршка за креирање на иновативно општество со високо креативни и подготвени со знаење личности. Развојот на високо развиено иновативно општество е уште едно прашање на коешто оваа стратегија треба да даде одговор.

²³ mon.gov.mk

²⁴ Thomas Cooney: The Need for Countries to Adopt an Entrepreneurship Education Strategy

- Практично ориентирани програми за олеснување на претприемничкото учење во формалното образование- бидејќи учењето за претприемништво и иновации во формалното образование е посложено во споредба со останатите предмети.
- Вмрежувањато и размената на различни искуства или најдобри практики се еден од најдобрите можни начини за спроведување на процесот за постојано подобрување на претприемничко учење. Она што е важно или релевантно за претприемничко учење денес ќе биде застарено утре.
- Спроведување на најдобрите практики за претприемничко учење бара развој на соодветни алатки за следење. Системите за следење ќе треба да дадат одговор на прашањата што се однесуваат на бројот на мали претпријатија кои преживеале во првите години од работењето, колку нови можности за вработување биле креирани и итн.
- Наставниците по претприемништво се клучни за ефективна стратегија за претприемничко учење.²⁵

Пресудна е улогата на наставниот кадар кој може да го стимулира ентузијазмот меѓу учениците. Повеќето од нив не се со доволно искуство ниту имале обуки за стекнување вакви вештини. Затоа активностите во правец на нивно оспособување се решаваачки.

3.2.3. Организирање на настани за поддршка на претприемништвото

Настаните организирани за поддршка на претприемништвото се од исклучителна важност за сите учесници бидејќи преку нив идеите можат да се претворат во дела. Глобалната недела на претприемништвото се одржува во 88 земји од светот меѓу кои и Македонија. Во овој настан учество земаат 7,5

²⁵ Стратегија за претприемачко учење во Република Македонија 2014-2020 год, Скопје, 2014 година

милиони млади луѓе. Овој настан како глобален се организира од 2004 год.²⁶ Во текот на една недела се организираат настани на околу 50 локации низ Републиката. Голем број на успешни компании, мали и средни претпријатија како и млади претприемачи ги споделиле своите идеи и искуства со успешни компании од земјата и странство се со цел да се отпочне свој сопствен бизнис, ги охрабруваат, стимулираат за реализирање на нивните сопствени идеи. Голем број предавања, работилници, конференции и вмрежувања се дел од Глобалната недела на претприемништвото.

Европската недела на претприемништвото е координирана од Европската комисија со поддршка на градот Скопје која се одржува десет години во нашата земја, а се одржува во 37 земји. Во текот на таа недела на исто место се собираат, владините институции, локалните власти, образовните институции, сопственици на мали и средни претпријатија, претставници од бизнис заедницата, невладиниот сектор и синдикатите. Во фокусот на овие настани се разгледуваат прашањата за женското и социјалното претприемништво, стартап компаниите, се разменуваат контакти во насока на препознавање и поттикнување на претприемништвото.

Европската унија го финансира настанот „Мрежа за поддршка на млади претприемачи“, а главната цел е помош на граѓанските организации кои го стимулираат младинското претприемништво и градењето на мрежа на организации во подобрување на ефикасноста работењето. Промотивните настани се организираат во сите региони на државата каде се презентираат карактеристики на мрежата, видовите на услугите, акциониот план на мрежата како и критериуми за доделување на грантови. Учество земаат сите претставници кои учествуваат во креирање на локални стратегии и политики како и активности за поддршка на младите и претприемништво на локално ниво. Европската унија ваквиот проект го организира во соработка со Фондацијата Претприемнички Сервис за Млади, Фондацијата за Менаџмент и индустриско истражување, Национален центар за развој на иновациите и претприемничко учење и Здружението на работодавачи.

²⁶ arhiva.vlada.mk

Според Програмата на Владата на Р.Македонија и Законот за рамномерен регионален развој формирани се Бизнис центри за поддршка и консултативни услуги на микро, мали и средни претпријатија. Во нив се имплементираат серија активности меѓу кои позначајни се организирање на настани и одржување на советодавни информативни средби со засегнатите страни. Организирањето и реализацијата на ваквите настани се значаен чекор во поддршка на приватниот сектор, трговците, занаетчиите, потенцијалните странски и домашни инвеститори.

4. Жени претприемачи

„Кога жените раководат тие го менуваат начинот на раководење, исто така кога жените организираат тие ги менуваат организациите”- Мери Робинсон, висок комесар за човекови права во Обединетите нации

Секое време си има свои борби, во 19 век жените се бореле за правото на глас, во 20 век за рамноправност со мажите, а во 21 век за својата егистенција. Таквите случувања се една од главните причини за појава и развој на женското претприемништво. Денес жената најважна битка ја води во постигнување на баланс помеѓу приватниот и професионалниот живот. Присуството на жената во домот е незаменливо и таа мора да најде начин како да ги комбинира нештата. Да се биде професионалец не е лесно. Доколку жените се ослободени од дел од товарот поврзан со домашните обврски и грижа тоа ќе им овозможи да учествуваат во јавниот живот во нивните заедници.

Да се биде активен играч во светот на бизнисот подразбира напорна работа, бројни одрекувања, одговорност и прифаќање на ризик. Сите оние кои не можат да одговорат на ваквите предизвици не треба да се впуштаат во ваков тип деловни потфати. До сега бизнисот се сметаше за строго машка професија, жената беше таа која се грижеше за домот и семејството. Традиционалните стереотипи и предрасуди за улогата на жената често пати биле причина голем дел од нив да не се активни. Присуството на жената во домот и нејзината позиција, да се жртвува за домашните, да не се забележува и да не е присутна многу во јавниот живот е честа причина за проблем помеѓу мажите и жените. Низ годините ваквиот однос се менувал, влијанието на жените се зголемува скоро во сите области дури и во оние што долго време се сметаа за машки професии, политиката, спортот, бизнисот, науката и др. Може да се каже дека во современото општество направен е значаен напредок за еманципација на жената. Сепак жените не успеваат до крај да дојдат до позиции кои ги заслужуваат или одговараат на нивните способности. Постојат различни начини каде тие се потиснати и се наоѓаат на маргините на општеството. Во економската сфера потешко доѓаат до работно место, послабо се платени за разлика од нивните машки колеги до голем број на ситуации на мобинг од претпоставените.

Во услови на цивилизациски напредок на современото живеење, улогата и позицијата на жената се повеќе се наметнува како прашање. Жената за да може да балансира помеѓу сите улоги кои ги има, а при тоа во ни една во кои што е инволвирана да не трпи последици, потребно е жената да се чувствува безбедно, сигурно, ценето, да има право на избор. Жената не смее да биде ставена во позиција да избира дали да биде мајка или успешен професионалец, државата е таа која треба да го овозможи ова и да се бори против секаков тип на стереотипи и предрасуди. Тука треба да се спомене и промената на основните вредности. До неодамна, за многумина доминантна тема беше сигурноста, препознаена низ редовните примања кои перманентно се зголемуваат во текот на професионалниот живот. Најновите истражувања ја менуваат оваа слика. Според нив, се поголем е бројот на млади стручни кадри кои претпочитаат независен животен стил кој нуди избор наместо сигурност или предвидливост.²⁷

4.1. Македонската жена во бизнисот

Во Република Македонија не постојат сеуште статистички податоци за колкав е точниот број на жени претприемачи. Според податоците на Државниот завод за статистика на Република Македонија вкупното активно население во Македонија брои 945.821 лица од кои 231.386 се невработени. Од оваа бројка 77.938 се невработени жени. Големата неактивност на жената на пазарот на труд најчесто се објаснува преку степенот на образование и традицијата, но истражувањата покажуваат сосема спротивни резултати. Во последната декада статистиките укажуваат на пораст и надминување на бројот на жени во сите степени на образованието (додипломски, постдипломски, докторски студии).²⁸ Податоците укажуваат на фактот дека степенот на образование не преставува фактор со кои може да се објасни и оправда високиот степен на неактивност и отсуството на жената на пазарот на трудот, со излегување од образовниот систем тие не знаат да си го наплатат трудот и знаењето. Во македонското образование нема родов дисбаланс во однос на вклучување на

²⁷ Koen, P.A. & Baron, R.A. 2003 god.

²⁸ Државен завод за статистика (2016), „Жените и мажите во Македонија“

мажите и жените, но сеуште постојат „машки,, и,, женски,, професии, особено во руралните средини во нашата држава. Во врска со тоа од Сојузот на стопански комори на Македонија во 2016 година регистрирани се само 2% од жените на раководни позиции во големите компании, околу 32% се жени во претприемништвото, а помалку од 4% се жени сопственици на бизнис. Жените на менаџерски позиции најчесто ги има во образованието, финансискиот сектор, текстилна индустрија, агробизнисот и медицината. Планираните активности за вработување и ублажување на невработеноста во Република Македонија се утрдени во повеќе документи, и тоа: Програма на Владата на Република Македонија 2014-2018 год., Национална стратегија за вработување 2016-2020 год. и Оперативниот план за активни програми и мерки за вработување и услуги на пазарот на трудот за 2016 година. Заради успешно спроведување на програмите во Оперативниот план за 2017 година дефинирани се видот на програмите и активните мерки за вработување, целните групи, потребните средства и изворите на средства, како и конкретни активности и рокови за субјектите надлежни за нивна имплементација.

4.2. Мотиватори да се почне со бизнис

Првото женско претприемничко здружение го основала Yvonne Foinant во 1945 година. Од FCEM (Femmes Chef d'Enterprises) од француско здружение прераснува во светски сојуз на претприемнички во кои учество земаат 30 земји. Првиот научен труд кој посветува внимание на женското претприемништво е објавен во 1976 година во американскиот весник "Journal of Contemporary Business". Појавата и развојот на женското претприемништво во изминатиеве 20-тина години е тесно врзана со процесот на изедначување на машките и женски права и општите демократски процеси во целина. Меѓутоа, бројот на жени кои почнуваат со бизнис е сеуште незадоволителен. Најчесто тоа се жени кои останале без работа во некои средни години или млади жени кои имаат креативност и идеи. Додека во Европа како причина да се започне со бизнис е можноста за напредување, кај нас тоа е најчесто од потреба при што може да се наведат следните:

- Психолошки причини (депресија, незадоволство, бес, разочарување, летаргија)
- Економски причини (финансиска зависност),
- Социјални причини (изолација, недостаток на комуникација со околината, дистанцираност),
- Страв од иднината (како ќе се дочека пензија, како ќе се образуваат децата)
- Страв од губење на вештини, искуства и можност за развој на кариерата.

4.3. Жените наспроти мажите во бизнисот

Жените ја делат судбината со мажите и во економскиот и во општествениот живот. Не постои официјална статистика која ги следи претприемачките иницијативи според полот или родот. Сепак жените повеќе знаат да ги мотивираат своите вработени и покажуваат поголемо разбирање за нив. Во суровото секојдневие каде има голем број на препреки жените успеваат да се наметнат во деловниот свет благодарение на специфичниот стил на управување, можноста за извршување на повеќе задачи во исто време, добри комуникациски вештини кои даваат солидни резултати. Некој од нивните карактеристики се сметаат:

- **Емоционално интилигентни**- Жените секогаш имаат разбирање за своите соработници. На пример, секогаш би одобриле слободен ден доколку вработениот има болно дете дома, ставајќи се во улога на родител. Преферираат чесен и искрен однос.
- **Подобра комуникација**- Жените се вербално посилни од мажите и таа нивна карактеристика многу им помага во работата. Се изразуваат посмислено и поразнообразно и тоа секогаш да изгледа интересно. Сакаат да водат дискусија за одредена ситуација, но умеат и трпеливо

да слушаат. Во својата комуникативност многу често знаат да го користат и својот шарм во кога има потреба од тоа. Знаат точно што очекуваат од своите вработени и не е секогаш можно да се преговара со нив.

- **Организирани се-** Како што ја водат куќата така знаат да го водат претпријатието. Жените умеат да прават повеќе работи истовремено (мултитаскинг) и нивните организациски способности се подобри од тие на мажите.
- **Не се води по строги правила-** Иако во текот на работата се бара од вработените да се почитуваат правилата, жената почесто ќе ги прекрши истите отколку да прифати неуспех.
- **Исполнителна-** Во бизнис светот кој се смета за машка професија, жената има силна желба да се наметне и докаже. Во такво окружување жената покажува силен натпреварувачки дух, а истото го бара и од својот тим како би ги освоила зацртаните цели. Тие се систематични и дисциплинирани, ги почитуваат роковите, внимаваат на обврските и играат на сигурно, добра подготовка прават пред секоја работа.
- **Трпеливост-** Тие се потрпеливи од мажите и секогаш бараат повеќе опции. Сакаат дискусија и избегнуваат брзи инстант решенија, педантни и предадени на работата.

Како нејзини слабости се сметаат:

- **Подложни на стрес и депресија-** Секој работен неуспех го разбира лично и тешко го прифаќа тоа, едноставно сака да биде најдобра. Во ситуации на неуспех го таложат бесот во себе, со цел да не покажат колку се погодени што ги доведува во ранливи ситуации и емотивни кризи.
- **Недостаток на самодоверба** – Тие за разлика од мажите се понесигурни, знаат да се колебаат и често пати се сомневаат во своите одлуки.

4.4. Поддршка на жени претприемачки

Развојот на претприемништвото односно претприемничката култура е една од најактуелните теми во денешно време. Така и една од главните заложби на македонската влада е создавање на претприемничко општество во Република Македонија. За жал жените се економски недоволно искористен развоен ресурс. Да им се даде шанса, да се зајакнат економските способности и претприемнички вештини со цел да размислуваат за самовработување и активно вклучување во различните деловни активности. За таа цел и за подобрување на целокупниот бизнис амбиент потребна е поддршка на локално и национално ниво преку разни мерки и активности.

4.4.1. Организирање на трибини и јавни дебати

Со цел да се поттикнат што поголем број на жени да размислуваат да започнат бизнис потребно е да се организираат разни активности, а со тоа да се популаризира женското претприемништво. Во овој сегмет од особена важност е поддршката на медиумите. Преку организирање на трибини и јавни дебати на тема која ќе се однесува за,, жените и бизнисот,, на едноставен и соодветен начин ќе бидат информирани што поголем број на жени. Преку истакнување на позитивни примери на веќе докажани жени во бизнисот се делува позитивно и оптимистички кај останатите кои немаат доволно самодоверба за да почнат нешто ново и свое. Преку лични примери ќе можат да ги уверат и останатите дека се сосема обични жени кои имале препреки во патот до успехот, како ги ускладувале семејните обврски со оние од работата, како дошле до почетен капитал и се она што би можело да ги интересира идните претприемнички при почеток на нивната кариера.Целта е да се уверат и самите дека и невозможното е возможно доколку се сака нешто навистина многу.

4.4.2. Организирање на тематски работилници и семинари

Во групата на мерки и активности за подобрување на женското претприемништво, едукацијата на идните претприемачки, но и на оние кои се веќе во водите на бизнисот се смета од исклучителна важност. Во таа смисла како мала поткрепа би биле посетата на работилници за стекнување различни вештини;

- Курс за компјутерски вештини и странски јазици,
- Семинари или работилници за сметководство,
- Работилници за претприемништво и начин на водење на бизнисот,
- Семинари за олеснување во постапка за регистрирање на бизнисот,
- Стручни обуки за специфични занаети,
- Значењето од здружувањето (поединци, кластери и др.).

4.4.3. Зголемена стапка на вработеност на жената во руралните средини

Голем економски ресурс лежи во жените од руралните средини, а најчесто овие жени се и најмалку свесни за економскиот придонес кои тие го прават за семејството, но и за заедницата воопшто низ својата работа. Производството на разни плетени или ткаени ракотворби или изработка на млечни и други видови производи, жените од руралните средини ги доживуваат како редовен дел од своите домашни обврски, а не како економска активност. Оттука се наметнува потребата од развој на женското претприемништво во овие средини каде ќе им овозможи на жените подобри и поголеми шанси за работа во својата општина. Жените во руралните средини се наоѓаат во понеповолна положба од жените во урбаните подрачја. Руралниот живот и недостатоците што произлегуваат од него директно влијаат на жените на различен начин од пристапот до пазарот на работна сила, многу поголеми обврски во семејството до невидливост во повеќето земјоделските и руралните развојни програми и нивната недоволна застапеност во процесот на одлучување. Напорите за

промовирање на претприемништвото и занаетите во руралните области се ограничени со нискиот образовен статус на работна сила и недостиг на професионално искуство. Отстранување на нееднаквоста и промоција на еднакви можности кај мажите и жените, регулирање на статусот на земјоделец за жената во земјоделството преку разните проекти и програми за закуп на земјоделско земјиште, стручно оспособување, преквалификација, едукација за аплицирање и др. ќе се влијае на невработеноста кај жените како еден од најголемите социјални проблеми во руралните области. Преку стимулирање на женското претприемништво се влијае исто така и на намалување на миграцијата во поголемите градови. Жените можат да бидат успешни претприемачи во земјоделството, развој на селскиот туризам или во некои други традиционални бизниси со можност да тие се претворат во профитабилни компании, но потребна е поголема поддршка од државата. Шемите за промоција на претприемништво кои функционираат во руралните средини до денес, откриваат дека постои недостаток на зрели бизнис идеи и претприемнички вештини и знаења. Почетните бизниси се ограничени со ниските приходи/ниската куповната моќ на руралните жители и заситеноста на секторите кои бараат низок почетен капитал (мали продавници, ресторани, комунални услуги). Во моментот недостигот на почетен капитал е значајна бариера за развој на одржливи бизниси. Преку политика за рурален развој може да се направи селата повторно да станат привлечни места за младите да живеат и работат во нив. Изградба на градинки и други видови детски центри каде децата би биле згрижени ќе бидат од голема важност за руралната жена, таа ќе се стекне со поголема самодоверба за својата работа и придонесот во семејството и поширокото општество.

4.4.4. Организирање на саеми

Саемиите преставуваат места за поврзување и здружување, можност за нови партнерства за идни соработки (особено во промовирање на туризмот преку разни туристички агенции), инвеститори (инвестирање во нови производи, технологии и слично) како и донатори. Целта на саемот е на претприемачките да им ги прикажат бизнисите водени од жени, да ги

презентираат услугите што тие ги нудат, начините како ги изработуваат, особено е интересно промовирање на разни традиционални занаети, изработка на ракотворби, накит или сувенири. Преку посета на саеми се следат најновите трендови, се учат нови вештини и се постигнува професионален развој. Клиентите секогаш сакаат и очекуваат нешто ново, а оние кои ги посетуваат саеми се во предност пред останатите.

Саемиите преставуваат одлична прилика за промовирање на женското претприемништво било тие да се одржуваат во земјата или странство. Првиот саем за женско претприемништво во Југоисточна Европа во организација на ГТФ-Gender Task Force, во состав на Светскиот собир на меѓународни здруженија на бизнис жени –FCEM е дел од тригодишниот проект “ Женско Претприемништво: Моторот за создавање на работни места во Југоисточна Европа” кој го предводи ГТФ, а е финансиран од страна на Шведската развојна агенција СИДА (SIDA), со цел промовирање на најдобрите практики во женското претприемништво во сообразност со европскиот закон за мали фирми и градење на национални и регионални организации и здруженија на жени претприемачи. Македонските преставнички од македонската Стопанска комора, Македонската мрежа на ментори и останатите домашни организации кои ја третираат оваа тема земаат активно учество на првиот саем на женско претприемништво во Југоситочна Европа.

4.4.5. Награди и признанија

Доделувањето награди и признанија за најуспешните жени во бизнисот преставува стимул како за постоечките претприемачки така и за оние кои се на почетокот на кариерата. Целта на ваквите награди и признанија се гледаат во афирмација и поддршка на жената како и развојот на што поуспешни бизнис приказни. Сите жени кои средината ги препознава како влијателни, како жени кои преку сопствената ангажираност или иновација, имаат моќ да ги придвижат нештата, да предизвикаат промени се кандидатки за една од ваквите награди и признанија. Така на пример „Натпреварот во бизнис план,, финансиран од Европската унија, наградуваат 5 бизнис планови, а секој од нив е финансиран

со најмногу 3000 евра. За да се добијат овие средства потребно е носителот на бизнис планот да биде и основач и сопственик на претпријатието. Право на учество имаат млади лица на возраст од 18 до 35 години, а посебено се однесува на жените. Агенцијата „Марили“ секоја година ги избира најуспешните жени менаџери од Македонија и дијаспората. Наградите и признанијата се подеднакво важни и стимулативни исто така и кога доаѓаат и од регионот. Регионалниот самит на претприемачи на средна и југоисточна Европа „300 најдобри“ доделуваат награди и признанија за придонесот во развојот на претприемништвото каде награда добија и Здружението на бизнис жени од Македонија. Тие за активностите и промоцијата на женското претприемништво во текот на годината организираат голем број проекти на национално, регионално и меѓународно ниво добија признание „Создавачи на столетието“. Ваквите признанија се само потврда и поттик за вложениот труд како и мотив за понатамошна работа.

4.4.6. Вмрежување на претприемачките

Здружувањето на повеќе жени претприемачи во одредени ситуации може во голема мера да им го олесни работењето, особено на оние кои се занимаваат со иста дејност. Менувањето на искуства е исклучителен извор на информации. Барањето на бизнис предизвици како и примена на нови методи и начини со управување на човечкиот капитал. На пример оние кои се занимаваат со рачна изработка на накит, филгранството, полесно би можеле да дојдат до разни можности за нивно рекламирање, презентирање, разни поволности или олеснувања. Преку база на податоци или регистри на активни жени ќе може да се следат и знаат точните бројки на жени претприемачки, но и нивните потреби, проблеми и предизвици со кои тие се соочуваат. Оттука е од огромна важност да се прават вмрежувања на национално, регионално и меѓународно ниво и истото може да придонесе за поефикасно совладување на последиците од светската економска криза на глобално ниво како и на економскиот развој на секој регион и национална економија. Вмрежувањата и соодавање на силни врски со окружувањето придонесува до создавање на поволни услови за генерирање и стимулирање на брз раст.

4.5. Пристап до финансии

Во Македонија генерално е тешко да се биде претприемач, но посебно тоа се однесува на жените. За многу од нив кои размислуваат да почнат нешто ново и свое пристапноста до финансиите ја сметаат како најголем дури и нерешлив проблем. Банките нудат бизнис кредити, но сите тие се карактеристични по долгите процедури и бројните формулари кои се потребни да се пополнат за да истиот биде одобрен. Банкарските производи што се нудат знаат често пати да бидат многу неповолни за корисниците заради високите камати. Карактеристично е за банките е што главно финансираат бизниси со низок степен на ризичност односно бизнис планови што даваат сигурност за успех. Ова наведува на фактот дека почетоците најчесто се финансирани од сопствени извори, а по пазарното етаблирање има поголеми шанси за добивање на финансии од банките.

Во таа насока неопходно е да се поедностават и олеснат сите процедури до доаѓање на финансиски средства.

- a. Информирање на јавноста за финансирање на сите нови и тековни бизниси. Преку континуирани презентации за новите кредитни линии, програми и механизми кои се наменети за малите и средни претпријатија и нивна добра презентација ќе може да се постигне поголема информираност до клиентите.
- b. Критериумите за кредитирање да се прилагодат за потребите на претприемачките. Со оглед на тоа дека жените обично почнуваат од малку, од мали бизниси, кредитот кој им е потребен обично е во рамките на неколку илјади евра. Минимална вредност за кредит кој го даваат е 10.000 евра, што може да биде превисок и можеби треба корекција во најниската вредност што се одобрува.
- c. Кредитни линии специјални за жени. Програмите специјално креирани за промовирање на претприемништвото кај жените, помагајќи им на претпријатијата управувани од жени во пристапот до финансии,

советодавни услуги, а со тоа да остварат раст во работењето. Програмата комбинира финансирање, техничка поддршка и деловни советодавни услуги. Кредитната линија во висина од 3 милиони евра од Европската банка за обнова и развој ЕБОР, која има за цел да го поттикне учеството на жените во економијата.

- d. Олеснување на start-up бизнис. Неизвесноста во работата е нешто вообичаено со кое жените се соочуваат низ работата. Тие не можат многу однапред да проценат дали приходите кои тие ги реализираат ќе бидат доволни да ги покријат сите давачки, а воедно да остане и за плата. Од тие причини можноста да на одреден период од 6 месеци до 1 година, плаќаат само симболично износи за данок и придонеси, додека бизнисот не се развие не се развие во некоја понапредна фаза.
- e. Одредување на фонд за иновативни проекти за жени. Македонските компании може да аплицираат со иновативни проекти за добивање на финансиски средства од Европската инвестициска банка. Средствата во висина од 24 милиони евра може да се искористат до 2020 година, а се наменети за малите и средни претпријатија од Западен Балкан кои имаат иновативни проекти²⁹. Одредување на фонд за иновативни проекти за жени е важно и дополнителен поттик за сите претприемачки, како и создавање на можности за користење на меѓународни извори на средства за финансирање на проекти од областа на иновациите и претприемништвото.

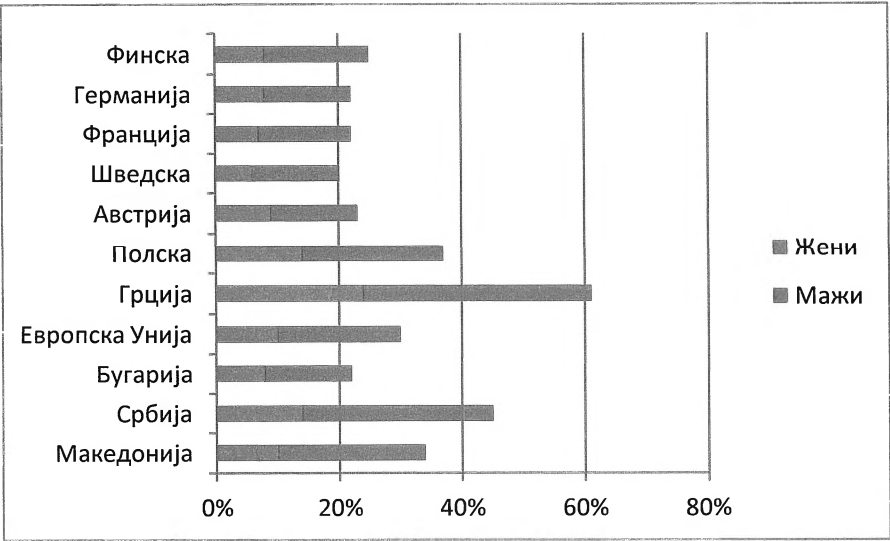
²⁹ ibid

5. Политики за поттикнување на женското претприемништво низ Европските земји

Од 52% женска европска популација, само 34.4% го претставуваат бројот на жените кои основале компании или пак самостојно се вработиле. Ова е проблем бидејќи постои потенцијал кој не е искористен. Доколку се зголеми процентот и интересот за женско претприемништво, би се зголемил бројот на иноваторски иницијативи, а со самото тоа и на економскиот импакт.

Родовите улоги во традиционалните општества наведуваат дека жената е преодредена да биде мајка и да извршува фамилијарни обврски лишувајќи ја од било кои дополнителни обврски. Овој елемент и стереотипите кои постојат во врска со жената и работното место се дел од факторите кои влијаат на фактот дека женските претприемачи претставуваат само една третина од самостојно вработените во ЕУ. Очекувано, целта на европската комисија е да го зголеми овој број со претставување на повеќе мерки кои би се соодвествувале со различните пречки со кои се соочува жената претприемач.

Табела бр.7 Процент на претприемачи според пол и држави кои се во постојан бизнис според во 2012 година.



Извор: Statistical Data on Woman Entrepreneurs in Europe, 2014 god

Европската комисија направила студија за жените претприемачки, а главна цел била да се даде преглед на сите политики и мерки во насока на нивна

поддршка и развој како еден од целите на Лисабонската стратегија. Дефинирани се три главни пречки кои го отежнуваат развојот на женското претприемништво;

- Пречки кои се однесуваат на стереотипите врзани за жените и нивната професионална определба.
- Економски пречки- финансиски пречки како клучен проблем кај сите претприемачи, но кај жените е тој поизразен заради недовербата што ја имаат финансиските институции кон нив.
- Меки пречки кои подразбираат отежнат пристап во информации и воопшто послабо поседување на одредени вештини.

Комисијата се труди да ги намали овие недостатоци со Акциониот план за претприемништво 2020. Европската унија верува дека претприемачките вештини на жените можат да го зацврснат просперитетот на Европа. Затоа таа им нуди практична поддршка на оние жени кои сакаат да основаат сопствена фирма. Во различни држави членки на унијата се става акцент на решавање различни проблеми, бидејќи ниту една од нив нема целосно решение. Кај некои од нив мерките се однесуваат во подобар пристап до информации, кај други во решавање на административните бариери и слично. Во таа смисла Европската комисија го поттикнува вмрежувањето на жените претприемачки како и меѓу владините институции и другите организации кои можат да дадат голема поддршка на претприемачките, не само во нивните почетоците туку и во понатамошното нивно работење. Таа ги подржува и преку порталот за претприемништво кои содржи корисни линкови, контакти, информации за случувањата на различни проекти и можностите за соработка меѓу претприемачките од различни земји членки на Европската унија. Исто така основана е и Европска мрежа за промовирање на жените претприемачки во која учество земаат претставници од 30 европски земји, а со заедничка цел давање на совети и поддршка на постоечките или потенцијални жени претприемачи. Со оглед на моменталната ситуација, мошне е важно да постојат цврсти политики кои нема да ги маргинализираат интересите на

жените. Дел од мерките кои се преземени од повеќе Европски држави со цел да се зголеми бројот на жените во бизнисот се прикажани во табелата.

Табела бр.8 Политики и мерки кои државите од Европската Унија ги превземаат за подобрување на женското претприемништво.

Финска	Се отвараат специјални фондови за инвестиции насочени кон сектори за иноваторство.
Шведска	Пристапиле од друг агол на проблемот, со план дека треба да се почне од коренот на проблемот. Составиле проект кој се засновал врз идеата дека сите бизнис советници треба да бидат обучени да се справуваат со различните потреби на жената како иден и сегашен претприемач. Со ова жената би имала поголема поддршка и извор на информации со цел да се започне или одржи одреден бизнис.
Велика Британија	Земја која се залага да превземе мерки во однос на достапноста на нетворк како пречка во водењето на бизниси е Велика Британија. Нетворкот на Британските жени создавачи и иноватори (British female Inventors and Innovators Network BFIN) нуди поддршка за оние кои им треба комерцијализација на идеите со тоа што ги информираат на семинари и помагаат со нетворкирање.
Германија	Во однос на финансиските средства како пречка во започнувањето на бизнис, во Германија постои Национална Агенција за женски иницијативи (National agency for Woman Start ups-BGA) која дава финансиска поддршка за жени претприемачи во креативни индустрии.
Австрија	Во 21 век сеуште постои полова доминација во општествената хиерархија како и наметнати принципи на однесување на жените, според кои тие треба да се раководат. Ова е голема причина за малиот број на жени во бизнисот секторот. Затоа кај неколку регионални бизниси во Австрија вклучени се установи за

	дневен престој на деца.Овој чекор е одличен бидејќи се создава баланс помеѓу фактот дека мајката може да се најде на средина помеѓу улогата на мајка и улогата на бизнис жена спремна за предизвици. Пречката непречено да се извршуваат и двете улоги, фамилијарните и професионалните би можело да се надмине на овој начин.
Франција	Во Франција се ангажираат повеќе бизнис жени ангели кои го надгледуваат развојот на новите претприемнички иницијативи на останатите жени. Со ова се надминува пречката за извор на информации, бидејќи би постоеле успешни бизнис жени кои би можеле да помогнат на оние кои се на самиот почеток..

Извор: *Promotion of Women Innovators and Entrepreneurship*

Европската унија не е идеална, но се стреми кон подобрување и воведување на мерки и политики за подобра позиција на жената во бизнис секторот. Сепак и покрај напредокот во воведување на новини, сите овие мерки различно се имплементираат во поедини земји. Покрај мерките кои се однесуваат во законските измени, информирањето, мерки и политики за вмрежувања, посебно треба да се работи на промената во менталитетот и оттргнување на поедини стереотипи кои не им одат во прилог на жените и постигнување на нивната економска независност.

5.1. Компаративна анализа помеѓу мерките кои се применуваат во Европската Унија и оние во Република Македонија.

Многу земји членки на ЕУ, но и надвор од неа ја препознаваат потребата од промоција на женското претприемништво и имплементираат голем број на програми и мерки за поддршка. Република Македонија како земја кандидат за влез во Европската Унија има желба да се вклучи во европското семејство и прави напори успешно да се реформира и да ги следи европските текови. Напорите кои се направени во изминатиот период донеле голем број позитивни резултати, поголем број на жени претприемачи, но сепак треба и понатаму

фокусирано да се работи во надминување на проблемите и подобар бизнис амбиент.Преку компарација на мерките кои се применуваат во земјите членки на ЕУ можат да се видат разликите кои од тие мерки се најприоритени кај нив во споредба кај нас.

Табела бр. 9: Компарација на мерките по приоритети кои се применуваат во ЕУ и Република Македонија.

Европска Унија	Ранг по приоритети		Република Македонија
Намалување на разликите во платите на мажите и жените за исти работни места и исти квалификации	1	5	Намалување на разликите во платите на мажите и жените за исти работни места и исти квалификации 1,4%
Зголемување на бројот на градинки и пензионерски центри	2	1	Зголемување на бројот на градинки и пензионерски центри 26,8%
Воведување на флексибилни работни саати	3	2	Воведување на флексибилни работни саати 21,1%
Подобрување на пристапот на жените до подобро платени работни места	4	3	Подобрување на пристапот на жените до подобро платени работни места 19,9 %
Унапредување на пристапот на жените во сектори во кои не се застапени	5	4	Унапредување на пристапот на жените во сектори во кои не се застапени 16,7%

Извор; Здружение на граѓани Реактор- истажување во акција, 2010

Приоритетите на жените во Република Македонија битно се разликува од оние на жените во Европската Унија. На сите пет прашања тие имаат различни ставови, но најголема разлика се забележува во поглед на платите. Во ЕУ тоа се смета како најприоритетно, додека кај нас тоа не се третира како особено важно што укажува на фактот дека македонките не се свесни за родовиот јаз во платите. Нерамножноста во платите меѓу мажите и жените со години е присутна во Македонија, а истражувањата покажуваат дека разликите кај „машките,, и „женските,, плати, а особено во приватниот сектор се движат од 13 до 19 %. На пазарот на трудот, жените добиваат условно кажано пониска цена отколку лицата од машки пол со исти квалификации, иако во последно време тие се повеќе завршуваат високо образование, отколку мажи и почесто специјализираат во својата професија. Истовремено, голем процент од професиите каде се исплаќа минималната плата е во сектори во кои доминира

женската популација.³⁰ Ваквите разлики се пренесени од минатото кога биле помалку образовани и со помал пристап до работните места. Иако жените во Македонија се далеку пообразовани отколку пред триесетина години, стапките за вработеност стагнираат како и родовиот јаз во платите за исти работни места и исти квалификации. Кај македонските жени како најатрактивна мерка се смета зголемувањето на бројот на градинки и пензионерски центри. Комбинирањето на работни задачи заедно со грижата на децата и другите членови на семејството, на жените им е се потешко да изградат сопствена кариера бидејќи се чувствуваат ограничени со време и неможност да успеат на сите полиња, а тоа ги одвраќа од идеата да влезат на пазарот на трудот. Европската унија се обидува преку низа мерки да им го олесни животот на жените и тие полесно да успеат да постигнат баланс помеѓу приватниот и професионалниот живот. Во земјите членки на ЕУ има закони за родителско отсуство и флексибилно работно време. Истражувањата покажуваат дека жените највеќе работат во општествениот, хуманистичкиот и медицинскиот сектор за разлика од техничко-технолошките области. Работните места во технологијата, информатиката, енергетиката стануваат се подефицитарни и оттаму потребата за истите ќе биде се поголема во иднина. Ова не се машки професии, а на жените во Република Македонија и на оние во земјите од ЕУ потребно е да им се сугерира да бидат што поприсутни. Еднакви можности на мажите и жените е промовирање на начелото за воведување на еднакво учество на жените во сите области од јавниот и приватниот сектор, еднаков статус и третман во остварување на сите права и во развојот на нивните индивидуални потенцијали, преку кои тие придонесуваат за општествениот развој.

5.1.1 Женското претприемништво во регионот

5.1.2. Република Србија

Во Република Србија како и во поголем дел од земјите во Европската унија женскиот претприемнички потенцијал се смета неискористен или недоволно

³⁰ Ibid

развиен.Проблемите со кои се соочувало женското претприемништво во Србија не е многу поразлично од проблемите со кои се соочуваат малите и средни претпријатија не само во Србија туку и во целиот регион, административни бариери во текот на работењето, несигурност на стопанскиот систем како и тешкотиите при финансирање. Сите досегашни активности кои даваат поддршка на женското претприемништво во Србија, како на државниот така и на невладиониот сектор не постигнале значајни резултати. Од тие причини во рамките на Стопанската комора на Србија почната е иницијатива за формирање на Совет за женско претприемништво. Целите со кои ќе се занимава Советот за женско претприемништво се фокусира на три области;

- Заштита на интересите на жените претприемнички и нивните компании пред органите на извршната и законодавна власт во насока на подобрување на деловниот амбиент, олеснет пристап до изворите за финансирање.
- Олеснувања при вмрежувањата со цел претприемничките да се поврзуваат, разменуваат информации, добри искуства и заедничка соработка на проекти.
- Олеснување во комуникацијата со клучните актери кои ја креираат политиката на женското претприемништво во државниот и приватниот сектор, развој на нивните претпријатија за постигнување поголема конкурентност на националните и регионални пазари³¹.

Меѓутоа, недостатокот од поголем ангажман за женското претприемништво во континуитет е скромн и таквиот пристап не е многу охрабрувачки за наредниот период. Иницијативите за воведување на одредени политики и понатаму се маргинализирани и не се спроведени до крај во единствена платформа со изработена стратегија и јасен оперативен план. Форумот на претприемачки на Србија има задача да ги имплементира сите предходни напори за изработка на Стратегија на развојот на женското претприемништво во Србија. Стратегијата би ги пратела сите релевантни стратегии кои се однесуваат на структурните промени, деловното опкружување, конкурентноста, едукација и иновации,

³¹ Procena okruzenja za zensko poduzetnistvo u Republici Srbiji

вработувања и пазар на труд како и локалниот и регионалниот развој. Во тоа од голема корист би биле добрите искуства на другите земји особено на оние кои се членки на Европската унија.³²

5.1.3. Република Црна Гора

Развојот на малите и средни претпријатија преставува основна цел на секоја модерна економија, така и Република Црна Гора презема различни видови активности за да го поддржи и олесни развојот на претприемништвото. Република Црна Гора, како и во поголем број земји ја карактеризира женски парадокс- жените да бидат во поголем број 50,6 %наспроти мажите. Длабоко вкоренетите патријархални односи во Црна Гора и понатаму преставуваат значајна бариера во развојот на женското претприемништво. Родната нерамноправност се изразува низ недоволното присуство на жените на лидерските и управувачки позиции,економска нееднаквост, феминизација на одредени професии, разлики во платите за иста професија и др. Накратко жените во Црна Гора сеуште немаат исти можности во остварување на своите права во економскиот, друштвениот, културниот и политичкиот развој.

Владата на Република Црна Гора во период од 2007 до 2014 година донела голем број стратешки документи и програми со цел да се развие женското претприемништво. Како најзначајни документи се: Стратегија за намалување на сиромаштијата и социјалната исклученост (2007), План на активности за родова рамноправност во Црна Гора 2013-2017, Стратегија на развојот на малите и средни претпријатија 2011-2015, Национална стратегија за вработување и развој на човечките ресурси 2012-2015, Стратегија за поттикнување на конкуренстност на микро ниво 2011-2015.³³

Стратегија за развој на женското претприемништво од 2015- 2020 година преставува завршен документ во кој се комплетира сите релевантни политики и стратешки документи. Целта на стратегијата е поддршка на различни иницијативи и институции со кои се придонесува за економското

³² Forum za razvoj preduzetnistva zena u Srbiji

³³ Strategija razvoja zenskog poduzetnistva u Crnoj Gori 2015-20120

јакнење на жената и родовата рамноправност, а со тоа ќе придонесе во развојот на постоечките, но и отварање на нови претпријатија, креирање на работни места, зголемување на вработувањата. Имајќи го сето ова во предвид политиките на развој на женското претприемништво се темелат на :

- Создавање на услови за што поголемо ангажирање на женскиот капитал кој придонесува во развој на економската сила на земјата создавање на нови бизниси, отварање на нови работни места, вклучување на жените во менаџерските активности
- Владини мерки (образование, пристап до финансии, услуги за олеснување на семејниот живот)
- Конзистентност и долгорочност на владините политики и програми (промена во јавниот став за улогата и позицијата на жената во јавниот живот)
- Регионални олеснувања на претприемачите

Женското претприемништво во Црна Гора е оценето како недоволно развиено, а тоа се потврдува со податоците од Заводот за статистика во Црна Гора (Monstat). Во 2011 година биле регистрирани 21 127 активни деловни субјекти. Од тој број, деловни субјекти во сопственост на жени биле регистрирани 9,6% (2025), додека деловни субјекти во сопственост на мажи биле регистрирани 90,4% (19 102). Кога овие податоци ќе се споредат со останатите земји во Европа, се забележува дека Црна Гора има најмал процент на жени претприемачи. Така на пример во Бугарија има 38% претпријатија во сопственост на жени, Германија 31%, Унгарија 30%, Франција 28%, а во Италија 24%.³⁴

³⁴ Procjena okruzenja za zensko preduzetnistvo u Crnoj Gori, Unija Poslodavca Crne Gore, 2013

5.1.4 Федерација Босна и Херцеговина

Развојот на претприемништвото и малите и средни претпријатија преставува многу важен сегмент за Босна и Херцеговина, поради лошата перцепција за претприемништвото која ја имаат граѓаните. За да ја остварат оваа цел, мора ја унапредат претприемачката култура преку преземање на активности како отварање на секции и претприемнички клубови, издавање на публикации и информирање преку медиумите, организирање на конференции, преставување на успешни претприемачи и други типови промотивни активности.³⁵

Незапосленоста е еден од главните социо-економски проблеми во Босна и Херцеговина, каде досегашните мерки и политики очигледно не родиле резултати, што укажуваат на фактот на големиот број незапослени. Според Заводот за Статистика на оваа држава во 2013 година евидентирани се 553.481 невработени лица, а од тој број за 3-4 % се повеќе жени од мажи. Малиот број на жени кој сакаат да влезат на пазарот на трудот се должи на обврски кон домот и домашните обврски. Патријархалниот систем и родовите стереотипи во значителна мера ја ограничуваат положбата на жената и нејзината улога во јавниот живот. Моменталните политики кои ги спроведува Владата на Федерација Босна и Херцеговина преку Агенцијата за вработување и надлежните министерства ретко имаат програми кои стриктно се однесуваат за конкретни мерки за подобрување на економскиот статус на жените. Во програмите на самовработување во кои припаѓаат и мерките за поддршка и развој на претприемништвото, 70% од ангажираните жени кои биле вклучени после завршување на програмата се враќаат во Агенцијата за вработување што укажува на фактот за потребата од дополнителни мерки за развој на женското претприемништво. Едукативните програми често се реализираат *ad hoc*, без сериозни анализи на вистинските потреби на пазарот на трудот и што е многу поважно без можност за пракса и практични примери од компании каде стекнатите знаења и вештини можат да се применат.³⁶

³⁵ Razvoj malog i srednjeg poduzetnistva u Federaciji Bosne i Hercegovine, Federalno ministarstvo razvoja, poduzetnistva i obrta, 2008.

³⁶ Ekonomsko osnazivanje zena, Sarajevo, mart, 2016 godina

Врз основа на анализите за подобрување на женското претприемништво се предвидуваат следниве мерки и препораки:

- Примена на Законот за образование на возрасни во федерација БИХ,
- Институционална промоција за доживотно учење,
- Институцијално воведување на социјално менторство во стопанството и едукативни програми и работни практики,
- Изработка на Закон за поттикнување на вработување,
- Поддршка на самовработување преку претприемништво,
- Формирање на женски фонд,
- Жените во “Green job” секторот.

5.1.5 Република Хрватска

Влезот во Европската Унија е важен чекор за Хрватска и нејзините претприемачи првенствено поради отварање на нови пазари како и еднакви можности за сите компании на ниво на Унијата. Хрватска со влезот во ЕУ стекна право претприемачите да можат да користат од средствата од европските фондови. Членството во Унијата ги обрзува на примена на јавните политики на ЕУ меѓу кои се и рамноправност меѓу мажите и жените. Република Хрватска е една од ретките земји која има Стратегија за развојот на женското претприемништво, а во 2014 година таа ја изработи Стратегијата на развојот на женското претприемништво за период 2014-2020 година.

Стратегијата е збир на активности на различни иницијативи и институции за смалување на невработеноста на жените преку програми за самовработување и јакнење на претприемништвото воопшто. Зголемувањето на учеството на жените ќе придонесе за засилување на регионалните стопански активности на начин да се промени сликата во општеството и да се насочи на разни области

од општествениот, политичкиот и стопанскиот живот, каде ќе има рамноправност и поголеми можности за жените.³⁷

Пречки кои го отежнуваат решавањето на проблемите во јакнење на женското претприемништво се: големиот број на невработени жени, постојаниот јаз во претприемачката активност помеѓу мажите и жените до малиот број на жени на раководните позиции. Таквиот збир на препреки кој меѓусебно се преплетени и многу различни поставуваат сложени барања за нивно отстранување (време, општествена грижа, начин на финансирање, институционална поддршка). Препреките можат да се поделат на: структурални, економски и „меки“. Структуралните препреки се најспецифични бидејќи се резултат на културно наследство, недостаток на политичка волја за доследна примена на политичка регуларна рамка и инфраструктурна недоследност во поддршка на семејниот живот. За нивно отстранување потребно е политички консензус, долгорочни активности во областа на образованието, значајна поддршка за развој на институциите за грижа на деца и стари лица. Кај економски препреки се подразбираат отежнат пристап на финансирање и недостаток на деловни врски која го прави уште потежок пристапот до изворите на финансирање. „Меки“ препреки се врзуваат со недостатокот на совети (менторство), недостаток на мрежи за претприемачки, недостаток на тренинг и програми за образование, особено во делот на претприемачки потфати и технички специфични активности до перцепцијата на жените, недостатокот на самодоверба.³⁸ Стратешки цели на Стратегијата на развој на женското претприемништво во Република Хрватска 2014-2020 се:

- Подобра ускладеност и умреженост на јавните политики,
- Подобрување на поддршката за претприемништво на жените

³⁷ Cepor.hr.zensko-poduzetnistvo

³⁸ Strategija razvoja zenskog poduzetnistva u Republici Hrvatskoj 2014-2020

- Воведување на претприемништво на жените во целокупната институционална инфраструктура
- Промоција на претприемништво на жените.

5.2 Методологија на истражување

Насоката на ова истражување е да го проследи развојот на женското претприемништво во Република Македонија, да идентификува со кои проблеми се соочуваат, изворите на финансирање на малите бизниси, што ги охрабрува да станат претприемачи и слично. Истражувањето беше реализирано преку следниве методи:

- Анкета
- Интервју

За да се реализира истражувањето анкетата беше дистрибуирана до 50 испитаници во период фебруари-март 2017 година.

5.3 Анализа на добиените резултати од истражувањето

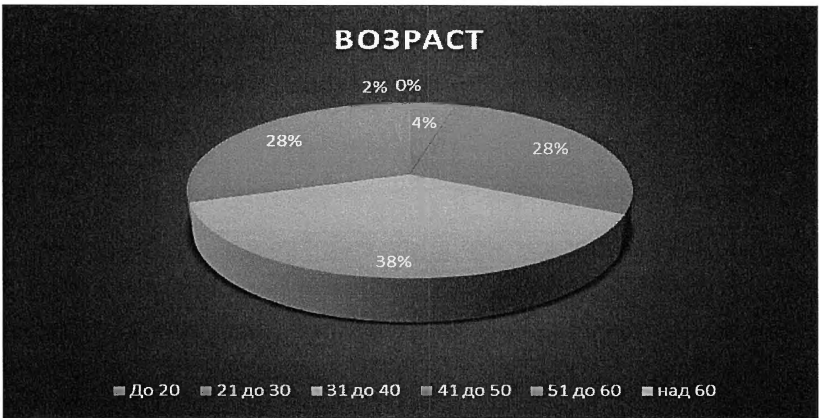
Анализата на резултатите од ова истражување е направена откако испитаниците одговорија на 20 прашања во кои покрај прашања за основните карактеристики на претприемачките (возраст, образование) се и прашања кои имаат за цел да ги потенцираат факторите кои ги водат до претприемничко однесување. Оваа анкета дава податоци во поглед на образованието, обуките, подршката што ја добиваат од семејството и јавните институции. На овој начин, анализата ќе резултира во одредени заклучоци, сугестии и препораки за подобрување на женското претприемништво и бизнис амбиентот во Република Македонија. Во истражувањето беа опфатени 50 сопственички на мали и средни претпријатија, независно од нивната возраст и степен на образование како и од стекнатите искуства во бизнисот се осознаа предизвиците со кои тие се соочуваат во текот на бизнисот од наталната фаза или пак во повисоките фази на својот раст. Некои од нив стратуваат со бизнисот, но дел од нив се веќе успешни и етаблирани во работата. На таков начин се дојде до сознание што е потребно да се превземе за да се подобри претприемачката активност и бизнисите кои ги водат жените за да опстојуваат и понатаму се развиваат.

Во продолжение следува анализа на секое прашање од анкетниот лист.

Одговори на прашањата

Графикон бр.1

Која е Вашата возраст?



Истражувањето покажува дека најголем број жени претприемнички со 38% се на возраст од 31- 40 години. Со ист број се застапени 28% и жените на возраст од 21-30 како и на 41-50 години. Најмалку се застапени жените со возрст над 50 години, само 4%. Тоа укажува на фактот дека жените се претприемнички активни во текот на целиот живот, при завршување на работниот век полека се намалува и таа бројка.

Графикон бр. 2

Какво е Вашето образование ?

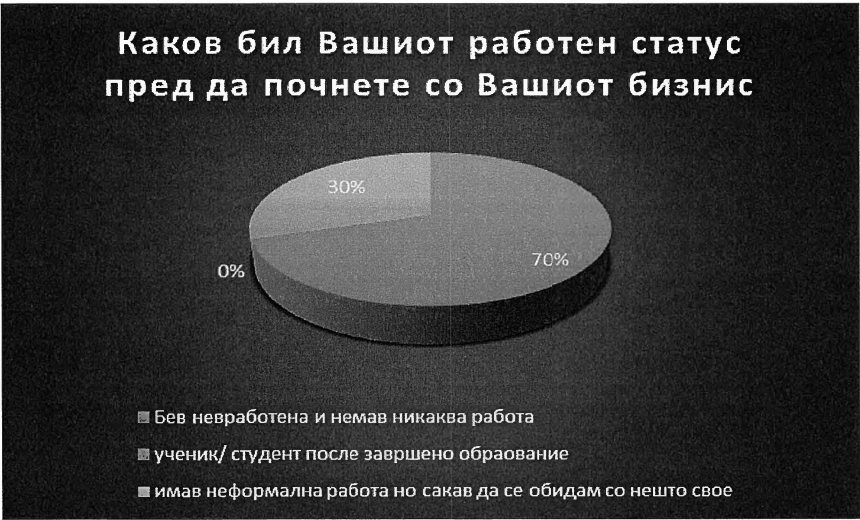


Добиените резултати покажуваат дека денешната македонската жена е модерна, сестрана и образована. Според ова истражување 44% од жените се со високо образование. Голем е процентот и на магистри на науки 24%.

Жените во Република.Македонија генерално се подобро образовани од мажите , со подобри успеси и со поголем процент на магистри на науки, но најчесто после образовниот систем тие не знаат да си го наплатат трудот и знаењето. Според статистичките показатели во Република Македонија бројот на дипломирани студентки просечно изнесува 59,1%, процентот на магистри од женски род се движи во просек 48,4% додека процентот на жени доктори на науки се 35%.

Графикон бр.3

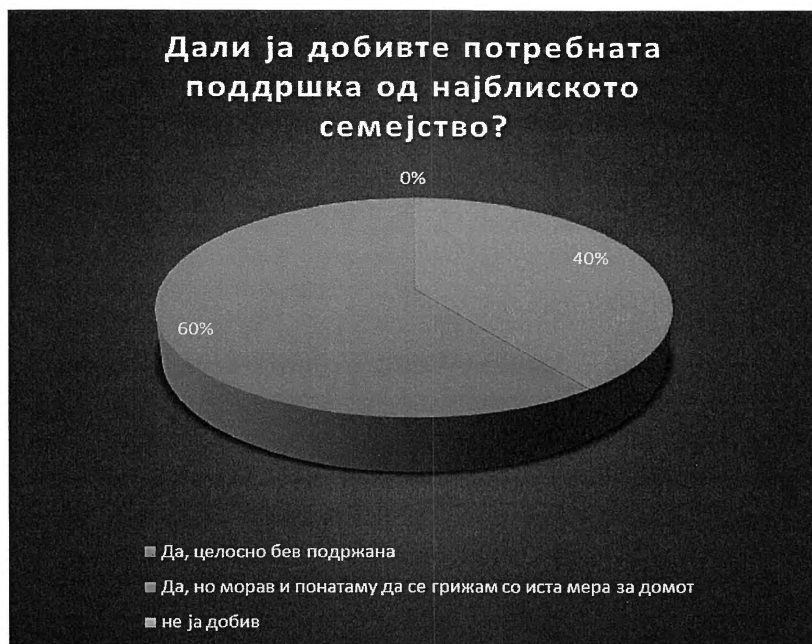
Каков бил Вашиот работен статус пред да започнете со Вашиот бизнис?



Прашањето е со цел да се добие слика за тоа дали жените биле вработени или не и каде се наоѓале во општеството според својот општествен статус .Пред да започнат со својот бизнис поголем број од испитаничките, поточно 70% биле невработени и немале никаква работа. Дел од нив или 30% се изјасниле дека имале неформална работа, но сакале да се обидат со нешто свое. Бројот 0 на жени после завршено образование е показател дека треба да биде разгледан и добро осмислен како да се преземат мерки кои ќе ги поттикнат жените да не губат време после завршување на образованието да почнат во остварување на својот сон. Големиот процент на жени, 70% кои биле невработени и немале никаква работа укажува на фактот дека почетокот на бизнисот е од нужност, а не од можност.

Графикон бр. 4

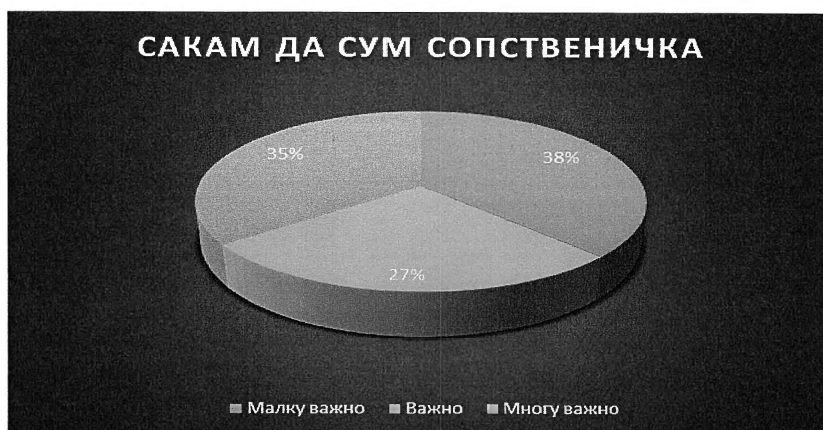
Дали ја добивте потребната поддршка од најблиското семејство при водење на бизнисот ?



Преку ова прашање се дава јасна слика на положбата на македонската жена во нашето секојдневие. Најголем број или 60% се имаат изјаснето дека ја добиле поддршката од најблиското семејство за водење на бизнисот, но тоа не значи дека биле ослободени од сите обврски поврзани домот и децата. Македонската жена се уште ја води битката на сите фронтови, во обезбедување простор помеѓу традиционалното и модерното, помеѓу домот и кариерата. Имено, таа мора добро да го менаџира времето доколку сака сите обврски било во домот или кариерата да функционираат. Да се биде добра сопруга и мајка не ја спречува во тоа да биде и успешна и во бизнисот. Со 40% се имат изјаснето жените кои добиле целосна и безрезервна поддршка од своите семејства. Бројот 0 го покажува процентот за оние жени кои воопшто не добиле поддршка. За среќа колку и македонското општество да е традиционално, македонската жена е рамноправна во секој сегмент на општеството.

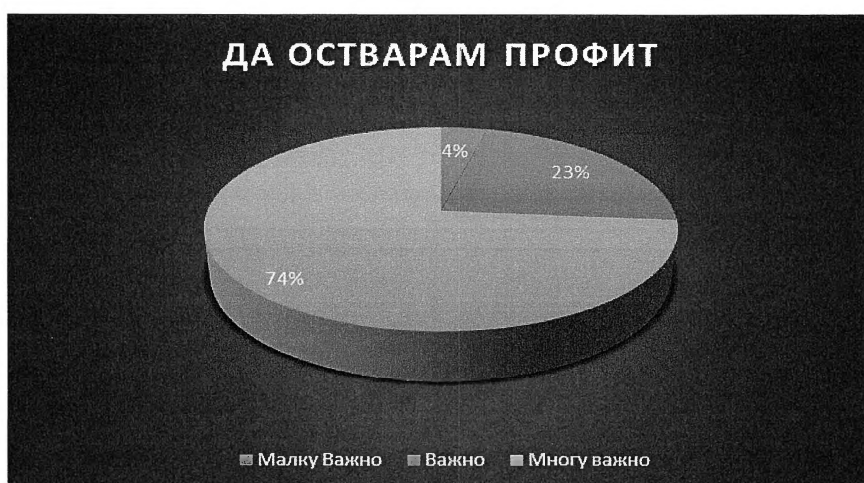
Графикон бр. 5 а

Што Ве мотивираше за да започнете Ваш сопствен бизнис?



Желбата да се биде сопственичка како мотив при започнување на нивниот бизнис е различна кај поедини испитанички. Чувството дека и тие можат и умеат да бидат сопственици на свое претпријатие како нивните машки колеги го дава големиот број одговори на ова прашање. За тоа се имаат изјаснето 35% од нив. Со 27% се искажале дека им е важно, а со 38% дека тоа е и неважно за нив во почетокот..

Графикон бр. 5 б



Да се оствари профит е најсилен мотив кај жените при водење на бизнисот. За него се изјасниле 74% од анкетираните. Со 23 % се изјасниле со важен е профитот, а само 4% се жените на кој не им е важен профитот. Можноста за

подобра заработувачка и чувството на финансиска независност во голема мера влиае во донесување на одлуката за бизнис.

Графикон бр. 5 в



Жените во својот живот сакаат да се докажат и покажат во тоа што го работат. Желбата да постигнат нешто е силен мотив за започнување на бизнис, а тоа го покажува големиот број на испитанички, 69%. Личната независност и местото на работа во голема мера влиае при започнување на својот бизнис. Многу помалку одговориле дека тоа не им е многу или воопшто важно.

Графикон бр. 5 г



Немав друга можност како мотив за започнување на бизнисот е најзастапено односно 60% се имаат изјаснето дека тоа бил најголем мотив. Што го

потврдува повторно дека жените почнуваат од нужност од немање избор, а не од можност.

Графикон бр. 5 д



Семејната традиција како мотив за почеток на бизнис е најмалку важен за жените. На ова прашање има апсолутно мнозинство или 83% каде сметаат дека семејната традиција не е причина да се почне со нов и свој бизнис доколку се има желаба и идеја.

Графикон бр. 5 г



Голем дел од бизнисите почнуваат од мали, но потоа се развиваат и прераснуваат во големи со можност да се вработат многу лица. На овој начин се овозможува покрај за себе да се отвори работно место и за членовите од семејството. На ова одговориле мнозинството, 65% од анкетираниите како мотив за почеток на бизнисот.

Графикон бр. 5 е



За жените е исклучително важно да ја покажат својата креативност. За тоа се изјасниле 81%, а со значително помалку од 6% и 13% се изјасниле дека тоа не е важно.

Графикон бр. 6

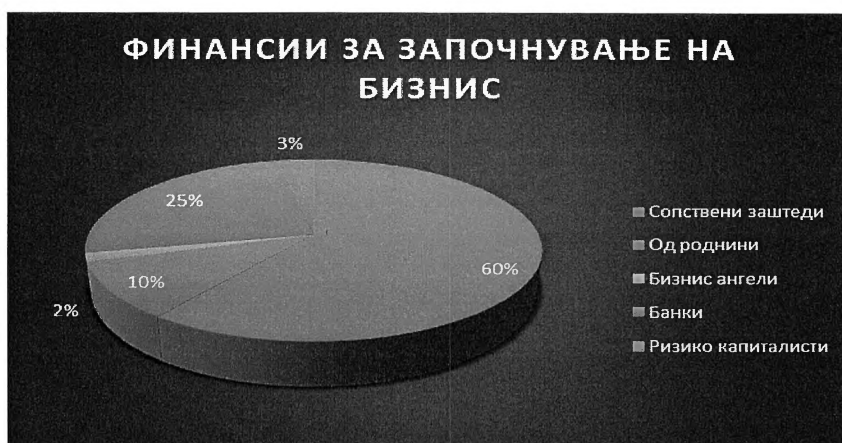
Кој беа главни проблеми за започнување на нов бизнис?



Во однос на ова прашање како главен проблем за започнување на нов бизнис се сметаат финансиските средства. На него одговориле 44% од анкетираните. На останатите проблеми од типот на локација, бизнис план и стратегија, бирократки процедури, недоволно институционална поддршка и пазар за пласман се изјасниле во многу сличен број. Најмал е бројот на оние кои бизнис план и стратегија ги сметаат како главен проблем или бариера при започнување на нов бизнис. Сепак финансиите се клучен проблем во почетокот на било кој бизнис.

Графикон бр. 7

Како се обезбедија потребните финансии за започнување на бизнис?



Ова прашање се однесува на начинот на кој жените претприемачки ги обезбедиле почетните финансии за својот бизнис. Од добиените резултати највеќе финасиски средства тие имаат од сопствени заштеди 60%. Почетоците на секоја фирма се секогаш многу тешки и неизвесни. Во оваа фаза потешко се доаѓа до формални извори за финансирање, а од таа причина се принудени да се финасираат од сопствени заштеди. Од роднини и блиски пријатели искористиле заеми 10%, а 25% ги сметаат банките како извор за обезбедување на потребните финансии. Ако се земе во предвид глобалната финансиска криза каде што го зафати целиот свет со тоа нормално и негативно влијаеше и врз нашите фирми, единствен спас за нив беа банкарските кредити. Банките доста внимателно се однесуваа, а во голем дел и не се спремни да ги кредитираат фирмите во почеток. Особено е важно да се зголеми учеството на кредитите преку водење на полиберална и похрабра политика на кредитирање

на бизнисите со што одлуката за кредитирање би требало да се заснова врз потенцијалот за раст, а не историјата на бизнисот. Малиот процент на бизис ангели и ризико капиталисти само ја потврдува сликата за овој извор на финансирање во нашата земја. Во таа насока би требало да се настојува во изградба на мрежа од бизнис ангели како би се овозможил поголем пристап до парични средства. Формирањето на државни институции или делови од банки кои би ја вршеле функцијата на формални ризико-капиталисти, би овозможило прибирање на средства за поголем раст кај малите и средни претпријатија.

Графикон бр.8

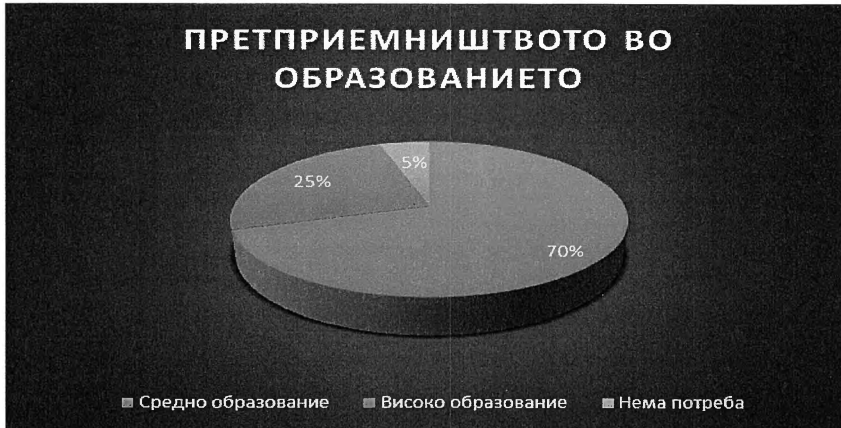
Имавте ли потреба од обука пред да го оформите деловниот потфат?



Најголем дел од нив одговориле дека им било потребна обука бидејќи на тој начин би си го олесниле секој почеток, а обично тогаш постои и најголема доза на неизвесност. Првите години од работењето се со најголема доза на несигурност и можност бизнисот да не успее, а посетата на обуки во голема мера ќе го олесни надминувањето на пречките. Затоа е важно постојано надградување и да се следат промените во работата. Но голем дел од нив се изјасниле и дека не им е потребна обука пред да го формираат бизнисот. Голем дел од нив го познаваат занаетот и оттаму сметаат дека тоа било доволно на почетокот.

Графикон бр.9

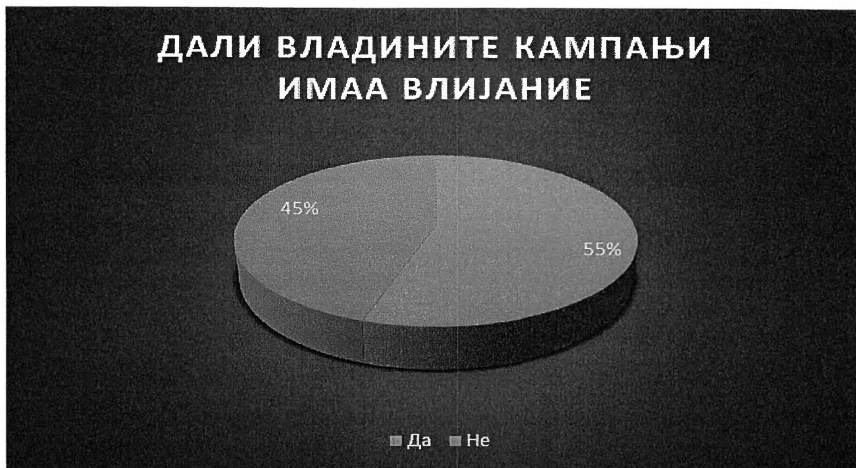
Дали сметате дека Претприемништвото треба да биде повеќе застапено во образованието?



Ова прашање ја третира проблематиката во образованието и дали образованието помага во развојот на претприемачкиот став. Оттука, од испитаниците се бара да го искажат своето мислење во однос на предметот „Претприемништво,“ како задолжителен предмет во образовниот процес. Ваквото мислење го делат дури 70% од испитаниците кои се изјасниле дека предметот е од исклучителна важност и неопходен во средното образование, сите четири години. За изучување во високото образование се изјасниле 25%, а со 5% се оние кои имаат негативен став по ова прашање. Добиените резултати укажуваат на фактот дека македонскиот образован систем треба се повеќе да го зголемува погледот, и да ги води луѓето кон претприемничко работење, но и за позицијата на претприемачот во општеството воопшто. Затоа потребно е претприемништвото да биде презентирано уште од најрани години, општото познавање за бизнис и претприемништво да се изучуваат уште во основното образование, со тоа после завршување на задолжителното образование младите да бидат оспособени своите идеи да ги претворат во акција.

Графикон бр.10

Дали Владините кампањи делуваа на Вашиот почеток ?



Развојот на технологијата влијае и врз развојот на медиумите, како и врз типовите содржини кои тие ги нудат. Токму поради тоа различните медиуми каде се рекламираат актуелните владините кампањи (тв, радио, интернет) играат важна улога до пристапот на информации. Со 55% од анкетираните одговориле дека владините кампањи делувале да почнат со бизнис, на начин каде ти се охрабриле во реализирање на своите идеи. Со 45% се изјасниле тие каде овие владини кампањи не делувале на нив. Доколку се разгледатт начинот и користењето на медиумите се повеќе се читаат електронски вести, интернетот се користи и преку мобилните телефони, се следат социјалните медиуми. Ова е особено важно да се анализира ако се земе во предвид дека владините кампањи се однесуваат на различни таргет групи ,различните возрасти на корисници преферираат да користат различни медиуми, а информацијата треба да биде достапна до сите правилно и навремено.

Графикон бр.11

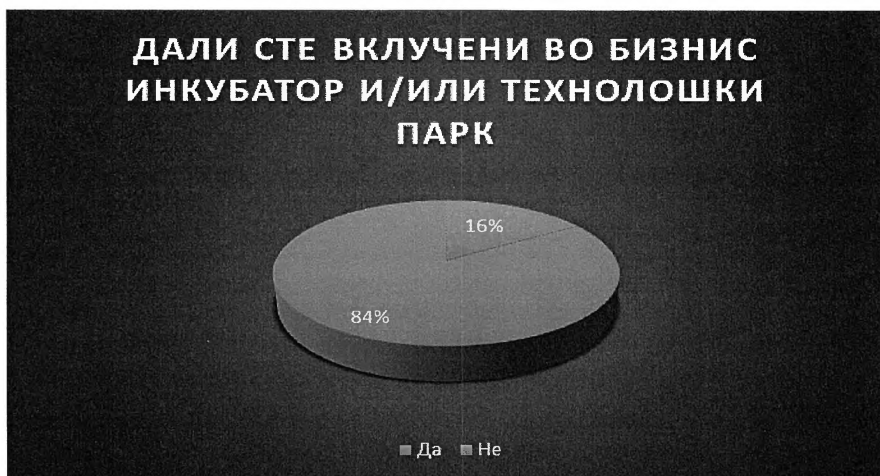
Дали би ги користеле условите на бизнис инкубатор за поддршка на Вашиот бизнис?



Според ова прашање се доаѓа до сознанието за довербата на потенцијалните жени претприемачи во однос на користење на услугите на бизнис инкубаторите. Голем дел од нив, 65% не се изјасниле целосно во користењето на услугите на инкубаторите што се должи на недоволна убеденост или информираност во нивната важност. Само 15% се изјасниле дека би користеле услуги од бизнис инкубатор што е многу мал процент ако се земе во обзир помошта што тие ја даваат. Инкубаторите најчесто се отвараат таму каде некоја деловна гранка доживеала пропаѓање, а со тоа и појава на невработеност. Бидејќи кај нас економската ситуацијата не е на завидно ниво се има потреба од отварање на инкубаторски центри низ целата држава. Најголем промотер на отварање на инкубатори е државата или локалната заедница. Преку отварање на што поголем број на инкубаторски центри државата добива нови даночни обврзници, што значи зголемен прилив во буџетот, но и социјален мир преку отварање на нови работни места.

Графикон бр. 12

Дали сте вклучени во бизнис инкубатор?



Во контекст на предходното прашање на нивниот однос кон бизнис инкубаторите се дава слика колку од нив се вклучени во инкубаторите. Само 16% одговориле дека ги користеле услугите на бизнис инкубаторот што е многу мал процент ако се земе во предвид нивната корист. Поголемиот дел или 84% одговориле дека немаат аплицирано за користење.

Графикон бр. 13

Колку вработени има во Вашето претпријатие?



Во однос на ова прашање се дава слика за големината на претпријатијата со која раководат жените претприемачки. Најчесто компаниите во сопственост на

жените спаѓаат доменот на микро и мали претпријатија. Преку ова истражување се потврдува тоа, 34% од испитаничките се со претпријатија од 3 до 5 вработени. Претпријатијата со 2 вработени се 30%. Исти резултати од истражувањето или 12% дадоа жените претприемачки кои во своите претпријатија имаат од 5 и повеќе вработени што покажува на малиот број на

Графикон бр. 14

Колку го проширивте Вашиот бизнис?



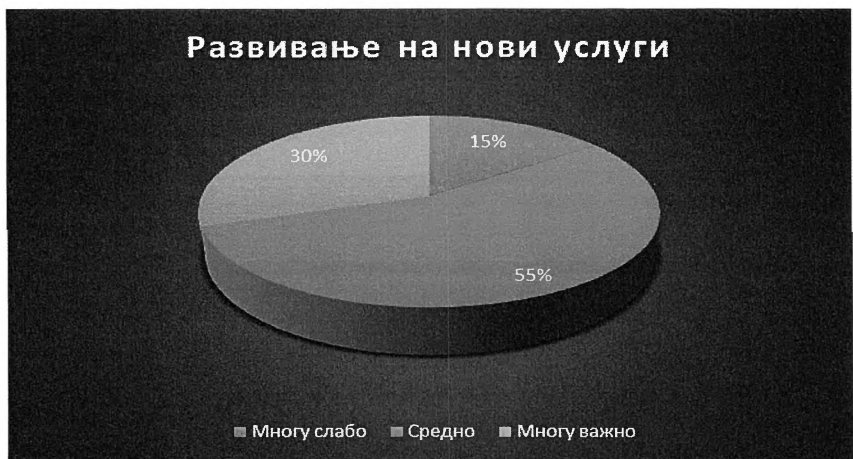
Добиените резултати од истражувањето покажуваат дека слабо се отвориле нови пазари. Анкетираните со 60% одговориле многу слабо отвориле нов пазар, што како причина може да се земе глобалната економска криза, но и политичката и економска криза во земјата, која се манифестира преку намалениот обем на работа.

Графикон бр. 14 б



Зголемиот број на трошоци како и недостатокот на финансиски средства во најголем случај не дозволува претпријатијата да растат и да го зголемуваат бројот на нови лица. Многу слабо одговориле 50%, тие не успеале да дадат шанса за вработување на нови лица, а само 20% успеале да направат можност бројот на вработени да расте. Она што компаниите се трудат во моментот е да ги задржат претпријатијата стабилни, но со надеж за ширење на бизнисот.

Графикон бр. 14 в



Во текот на работењето фирмите се трудат да внесат новини, да воведат нов производ или услуга со што би ја прошириле својата програма, а со тоа и да бидат секогаш интересни и иновативни на пазарот. Новите услуги често пати се плод на нивната креативност, знаење и како фирмата расте и се развива се

труди да ги следи новите трендови или желбите на потрошувачите. Во контекст на прашањето 55 % од нашите претприемнички ги развиле услугите и понудиле нови идеи за своите корисници. Со 35 % се изјасниле тие кои највеќе акцент ставиле на тоа, а само 15% се оние кои слабо направиле промени и вовеле нови услуги на пазарот.

Графикон бр. 15

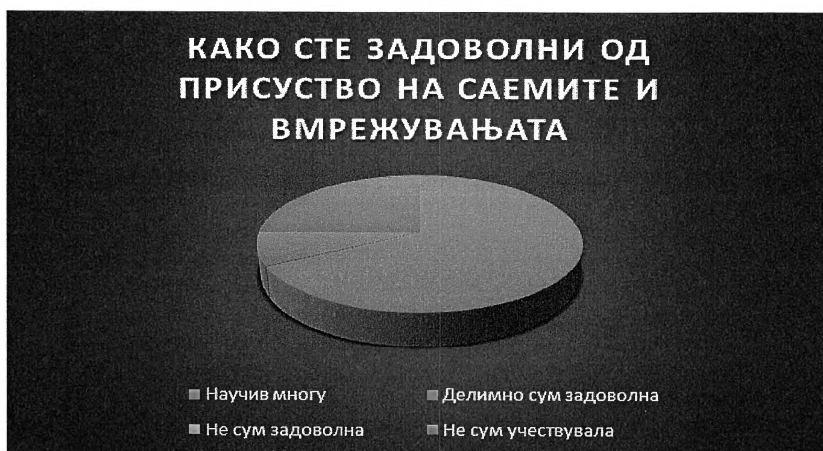
Каква поддршка најмногу би Ви помогнала за развој на Вашиот бизнис?



Во однос на ова прашање испитаниците, 40% одговориле дека им е потребна дополнителна финансиска помош од државата. Недостатокот од сопствени средства ги забавува тие да се развиваат и да ги реализираат сите планирани активности, а со тоа и самиот бизнис да не се развива на начин каков што би сакале. Во поглед на останатите видови поддршка се има ист број проценти и со тоа сметаат дека секој вид помош е добредојден и корисен

Графикон бр. 16

Како сте задоволни од присуството на саемите и вмрежувањата?



Најголем дел имаат одговорено потврдно дека учествувале и научиле многу од саемите и вмрежувањата. Од добиените резултати може да се заклучи дека жените имаат потреба од ваков тип на настани бидејќи презентираат нови и оригинални производи и услуги, се следат трендовите и се прошируваат знаењата. Преку посета на саемите се учат нови вештини и се постигнува професионален развој. Пазарот и клиентите секогаш очекуваат нешто ново, а оние кои ги посетуваат саемите се во предност пред другите. Саемите и вмрежувањата се места каде може да се постигне широк спектар на продажни и маркетинг цели, стекнување нови или одржување на постојаните контакти, а во една таква динамична средина размената на искуства е од огромна важност за поуспешно развивање на бизнисите и создавање на брендови. Истражувањето покажува дека една четвртина не учествувала на вакви настани што укажува на фактот дека тие треба да се промовираат во што поголем обем за да информацијата за учество биде пренесена до сите и воедно бројката на учесници биде во што поголем број.

Графикон бр. 17

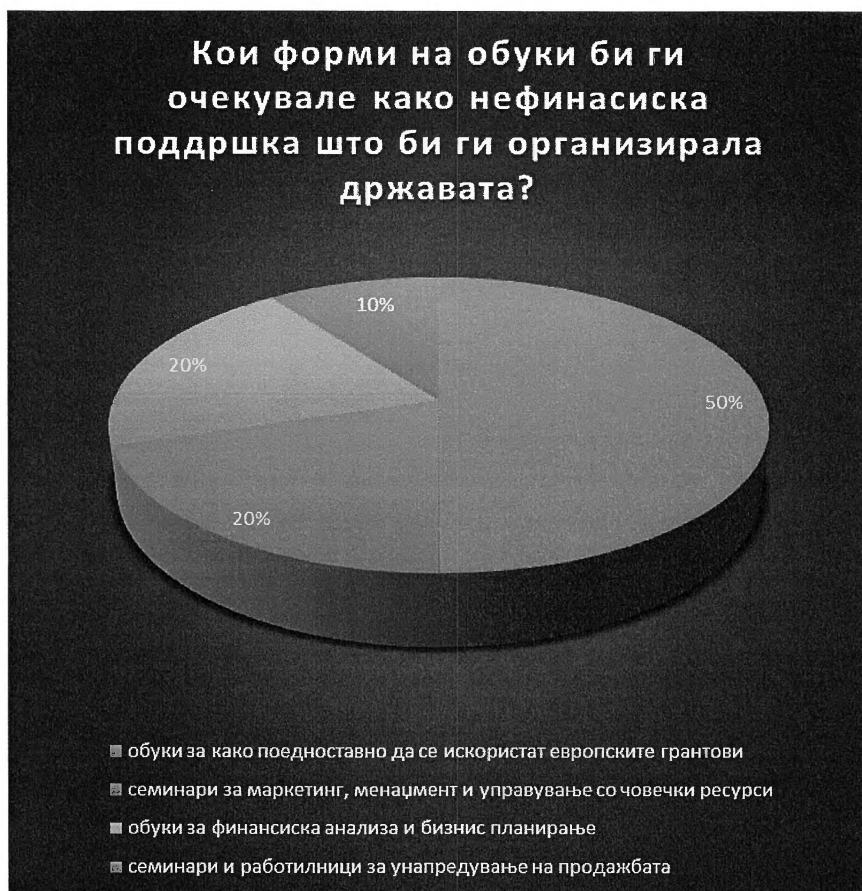
Дали жените можат да менаџираат претпријатијата и колку се успешни во тоа?



Во однос на ова прашање имаме апсолутно мнозинство или 100% одговориле дека жените можат, знаат да менаџираат со претпријатијата. Преку големиот број на успешни бизнис приказни водени од жените по неznam кој пат се докажува дека нема поделба на машки и женски професии. Големiot број на успешни бизнис компании водени од жени се поттик и за останатите во реализирање на своите соништа, но и се наметнува потребата од разни предлог мерки како би се влијаело на развојот на женското претприемништво. Ваквата состојба ветува многу, а со тоа и бројот на жени претприемачи да се зголемува.

Графикон бр. 18

Кои форми на обука би ги очекувале како нефинансиска поддршка што би ја организирила државата?

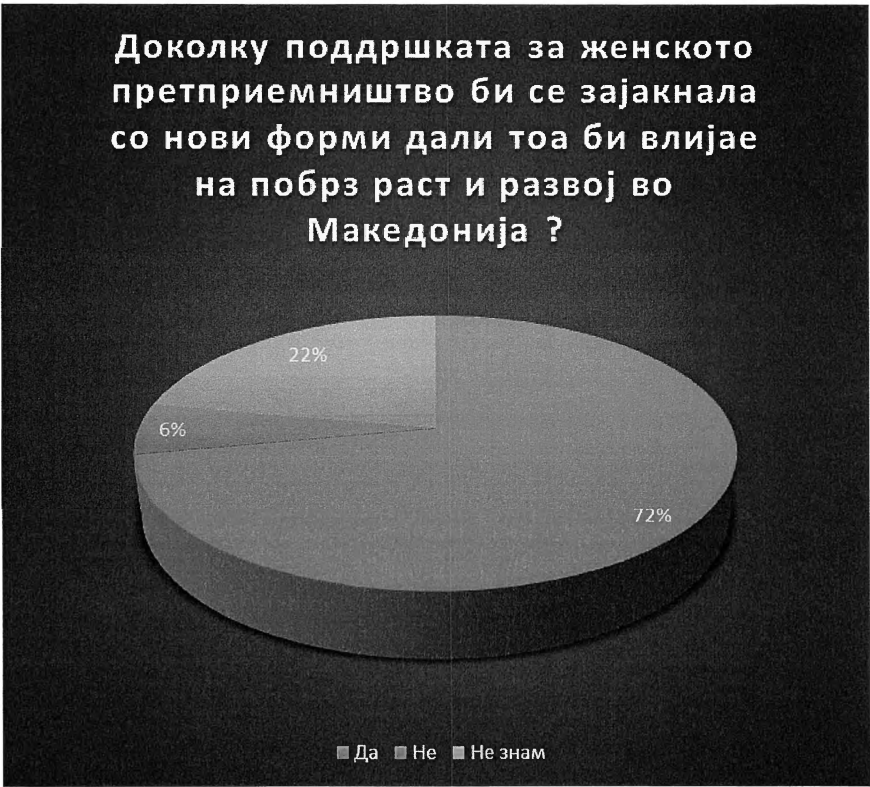


Резултатите кои се добиени во однос на ова прашање го покажува ставот кои го имаат испитаничките во врска нефинансиската поддршка од страна на државата, кои форми на обука би биле најнеопходни. Најголем број 50% одговориле дека би сакале да се организираат обуки како да се искористат европските грантови. Земајќи го фактот дека Република Македонија успева да искористи само 35% годишно од европските пари, а останатите пропаѓаат за жал, се има потреба и одговорност да се подобри искористеноста на фондовите. Процедурите се строги и комплексни бидејќи се внимава на искористеноста на тие средства. Аплицирањето за вакви грантови е со правила и оттаму ваквите обуки анкетираниите ги сметаат како најнеопходни што би можела државата да ги организира за нив. Со 20% се изјасниле дека се исто така важни и семинарите за маркетинг, менаџмент и човечки ресурси, како и

обуки за финансиска анализа и бизнис планирање. Семинари и работилници за унапредување на продажбата се важни за 10% од анкетираните.

Графикон бр. 19

Доколку поддршката на женското претприемништвото би се зајакнала со нови форми дали тоа би влијаело на побрз раст и развој во Македонија ?



Мнозинството испитаници 72% одговориле потврдно односно сметаат дека преку разни форми на поддршка на женското претприемништво би се влијаело на побрз раст и развој на Македонија. Нашата земја има континуирана стапка на невработеност која негативно влијае на животниот стандард на поголемиот дел од населението и ја зголемува сиромаштијата во земјата. Преку стимулирање на женското претприемништво ќе се намалат тие бројки и ќе бидат основа за формирање на нови бизниси.

Графикон бр. 20 а

Што би им препорачале на младите идни претприемачи?



Во однос на ова прашање 83% од испитаниците топло им препорачуваат на сите амбициозни лица да се охрабрат да ги направат првите чекори во реализирање на своите соништа. Да веруваат во себе и да не чекаат дека нештата ќе се случат сами од себе, да бидат подготвени за промени. Големата одговорност носи со себе и позитивни работи, како независност и задоволство од работата. Можноста да се изразат себе си, да ја покажат својата креативност и својата визија помага во сите тешки моменти кои се составен дел и од работата и од животот воопшто. Дел од испитаничките 17% одговориле не се сигурни дали е добра одлуката да се започне со сопствен бизнис. Затоа промовирањето на успешни бизнис приказни од жени од секојдневието ќе делуваат позитивно и кај тие што можеби сеуште не можат да донесат одлука.

Графикон бр. 20 б



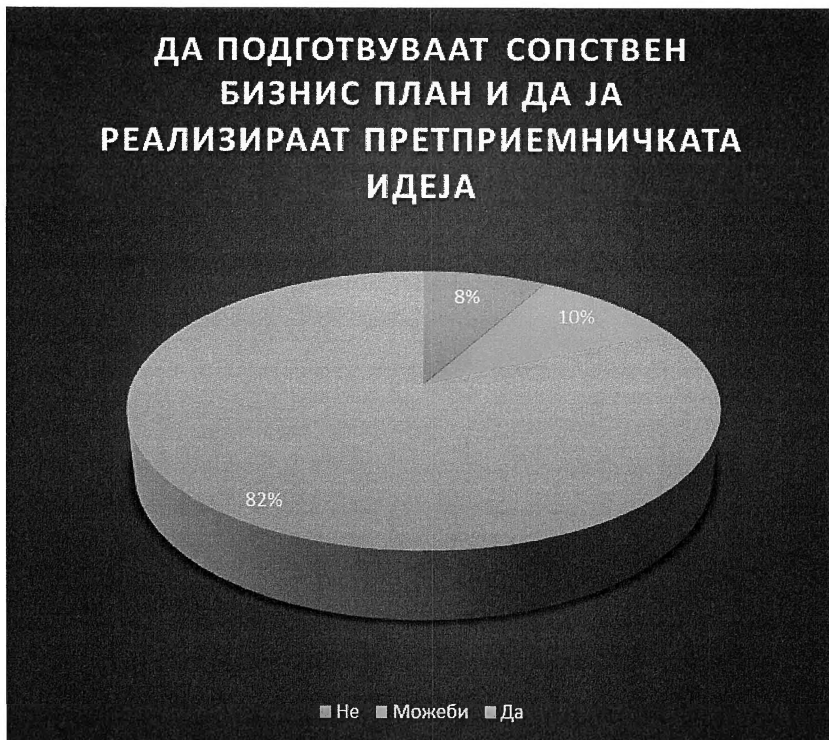
На прашањето дали да се чека некој друг да го организира бизнисот место нив, мнозинството одговориле или 79%, дека треба самите да ги земат работите во свои раце и секогаш да се спремни да се снајдат без да зависат од некој друг. Не постои успех и прогрес во работата доколку не се вложи труд и напорна работа. Оние кои нема да се охрабрат да ги направат првите чекори не треба вината да ја бараат во другите освен во самите себе. Со 14% се изјасниле оние кои не се сигурни, а со 7% сметаат тие што друг треба да им го организира бизнисот што е резултат на недостаток на самоиницијатива, храброст, идеи, сила да се борат со предизвиците што следуваат. Оттука преку образованието може во голема мера да се менуваат нештата, да ги тераат младите генерации што доаѓаат секогаш да изнаоѓаат нови начини како да ја изразат својата креативност и својот талент, да размислуваат претприемнички. Кога се вложуваме целосно, успехот е неизбежен.

Графикон бр. 20 в



Прашањето е доста актуелно во денешно време, особено ако се земе во предвид долгогодишното верување дека државната работа е сигурна работа, без стрес и неизвесност. Независно за било која работа да се зборува, секоја има свои предности и мани. За оние кои сакаат да носат одлуки самостојно, кои не сакаат хиерархија и кои не веруваат во стриктна и дефинирана политика преферираат да бидат сами свои „директори,, односно да менаџираат свое претпријатие. Флексибилното работно време како и брзината во реагирање во малите компании е многу важна за жените. Така се изјасниле 68% што е прилично голем број. Останатите 20% не се сигурни, а 12% одговориле за државна служба како подобра опција. Во услови на економска криза проблемот со финансии или недоволно храброст да се почне со нешто свое сепак ја избираат државната служба како посигурна варијанта.

Графикон бр. 20 д



Истражувањето се заокружува со прашањето кое се однесува подготовките на бизнис план за да се реализира претприемачката идеја. Бизнис план треба да има секој кој се занимава со претприемништво. Во него треба да се дефинирани целите, активностите и потребните ресурси, а се изработува за потребите на новиот бизнис или проширување на постоечките активности. Бизнис планот помага во добивање на кредит од банка. Во секоја работа се случуваат проблеми, падови и кризи. Нормално е проблемите да се наминуваат со успешна стратегија и со долгорочни планови. Мнозинството анкетирани 82% се искажале дека изработката на бизнис план и многу важна. Само 8% се изјасниле дека не им е потребен што може да се должи на лош изработен бизнис план, тој да е нејасен или недовршен.

5.4 Тестирање на хипотезите

А. Главна хипотеза:

Главната хипотеза на ова истражување е дека доколку жените се поттикнуваат да ги развиваат своите идеи во деловни потфати директно влијаат на развојот и менаџирањето на малите и средните претпријатија во Република Македонија. Еден од начините за намалување на невработеноста, развојот на македонската економијата е насочување кон претприемништвото и поттикнување на сите жени, студенти, невработени лица кон основање на свој сопствен бизнис. Според резултатите од истражувањето, главната хипотеза е позитивно потврдена, согласно поединечните заклучоци на ниво на секое прашање.

Б. Помошна хипотеза:

Преку поддршка на жените претприемачи директно се помага и влијае на развојот на претприемништвото и на социјалниот развој.

Економското зајакнување на жените повеќе не е само прашање на полова еднаквост, туку клучен предуслов за социјален напредок и одржлив економски раст. Затоа важна задача на државата во соработка со приватниот сектор е да создаваат услови каде ќе го поттикнат развојот на женското претприемништво со што и оваа помошна хипотеза позитивно се потврдува.

В. Помошна хипотеза:

Преку образованието се делува на поголемо изразување на претприемачките идеи кај жените претприемачи, а со тоа на целокупниот економски развој.

Преку образовниот систем младите се подготвуваат за оние професии кои се актуелни и барани на пазарот. Клучната улога во доброто образование е да се охрабрат, мотивираат да ја земат иднината во свои раце, но и да ги оспособат

за сите промени и успешно прилагодување кон нив. Со акумулирањето на нови знаења им се дава поголеми можности да одговорат на сите нови предизвици и трендови кои ги носи новото време.

5.5 Дискусија

Во овој магистерски труд се обработуваше жената претприемач во менаџирањето на малите и средни претпријатија во Република Македонија. Преку спроведеното истражување се анализираа проблемите и практиките со кои жените се соочуваат при започнување на бизнис како и нивните искуства во понатамошната работа. Целта на истражувањето е преку анализа на женското претприемништво да се утврди неговата улога и значење, но и да се утврдат разликите и сличностите во однос на соодветни карактеристики на женското претприемништво во земјите од регионот и земјите членки на Европската унија. Развојот и промовирањето на претприемништвото преставува еден од главните стратешки цели на политиките на земјите членки на ЕУ и земјите кандидатки за влез во унијата. Како одговор на ова се развиваат голем број програми и политики за негова поддршка. Сите финансиски и нефинансиски типови на помош се со единствена цел, да се промовира и поддржи претприемништвото, да се зголеми бројот на претприемачи и на мали и средни претпријатија, развивање на претприемничка свест.

Според резултатите добиени од спроведеното истражување може да се констатира дека спроведените мерки и политики од страна на државата даваат позитивни перцепции за претприемништвото, но сепак требаат поголеми вложувања за да се смени крупната слика. Владините мерки и политики кои се применуваат изминативе две децении не ги дадоа планираните очекувања, особено во делот на женското претприемништво. Отсуствуваат специфични акции и мерки за поддршка на жените или пак постоечките не се во целост имплементирани. Развојот на женското претприемништво иако е бавно, сепак покажува прогрес преку поголема присутност во македонската економија. За повеќето претприемништвото сеуште преставува нужност отколку можност.

Финансиите за почеток се секаде проблем број еден, не само во Република Македонија туку и во земјите од ЕУ. Од друга страна да се биде креативен, да се постигне нешто повеќе во животот, можноста за заработувачка и да се оствари профит се најистакнати причини кои влијаат во одлуката да се почне со бизнис и во ЕУ и кај нас со таа разлика што македонките како важна причина да се почне со бизнис ја сметаат и шансата да вработат и членови од семејството. Резултатите добиени од истражувањето во поглед на образованието укажуваат на фактот дека најголем број од испитаничките го сметаат за важен фактор во развојот на претприемничката свест, но сепак недоволно ги подготвува за снаоѓање на пазарот на трудот. Повеќе се полага на теорија отколку на пракса во приватните компании. Образованието во Европските земји се заснова на широк спектар на пристапи и концепти како и практични решенија на одредени проблеми, на тој начин се влијае на начинот на размислување и подготвеноста од прифаќање ризик. Затоа треба да се настојува во примената на најдобри практики и усвојување на успешни бизнис модели кои веќе функционираат во земјите од Европската унија.

Според добиените резултати на жените претприемачки непоходни им се сите видови нефинансиска поддршка. Не е лесно да се води бизнис зашто нема една единствена формула што ќе ги води до патот на успехот. Еден од клучните фактори за успех е присуството на разните видови на обуки, курсеви, семинари, работилници, презентации и сл. каде претприемачките имаат можност да научат нови работи кои ќе генерираат позитивни ефекти во претпријатијата, на што македонките се особено заинтересирани. Резултатите покажуваат дека тие најголем интерес имаат за обуки кои овозможуваат како да се искористат европските грантови, кои во голема мера се неискористени заради сложените процедури. Европските земји имаат голема традиција во сите облици на деловна поддршка на малите и средни претпријатија и на нивниот пат кон европските пазари. Тоа подразбира организација на едукативни и информативни настани, изнаоѓање на бизнис партнери во Европската Унија, регионот или пошироко, обуки за финансирање и сл. Европската унија во голема мера ги помага претпријатијата со иновативни проекти и нови технологии како да дојдат до финансиски средства.

Учеството на саемите и вмрежувањата се подеднакво важни и за повеќето жени претприемачи во Република Македонија, но и од земјите во ЕУ. Тоа е видно преку големиот број на анкетирани кои одговориле дека преку присуството на саемите и вмрежувањата се стекнуваат со нови контакти, ги следат трендовите, а стекнатите знаења добиваат друга димензија. Преку посета на вакви настани тие постигнуваат професионален развој и присуството за нив претставува од огромно значење. Актуелноста на ваквите настани во Европските земји често се гледа преку базата за деловна соработка (Business Cooperation Database) каде се пронаоѓаат бизнис партнери од преку 50 држави од Европската унија. Во базата има и податоци за странски претпријатија кои сакаат да соработуваат со македонски претпријатија при што базата ги поврзува. Исто така се организираат и деловни средби на директно поврзување со доверливи партнери (match making events) и компаниски мисии, вообичаено како придружен настан на големите трговски саеми, бизнис форуми, меѓународни вмрежувања и слично. Европската Унија прави многу, целта е преку ваков тип на поддршка да им се олесни работата на малите и средни претпријатија како клучен фактор на економскиот развој, конкурентноста и можноста на отварање на нови работни места.

Во светот на бизнисот не постојат машки и женски професии. Македонските жени ги поседуваат претприемничките особини подеднакво исто како и нивните машки колеги. Истражувањето покажува дека македонските жени се спремни за нови предизвици и се похрабро настапуваат во реализирање на своите планови и соништа. Економското зајакнување на жените е исклучително важно за социјалниот напредок и одржлив економски раст. Затоа државата треба да создава амбиент во кои сите ќе се среќаат да создаваат успех.

Генерално гледано во Република Македонија е разбудена претприемничката свест, но сепак треба време да се изгради и претприемничка култура. Европската унија и Европската комисија активно работат на промоција на претприемништвото, со особен акцент на женското претприемништво. Република Македонија ги следи овие трендови и прави напори на што поголемо имплементирање на донесените мерки и акции, постојано вложување во покралитетно образование, дообуки и преквалификации.

Заклучни согледувања

Во последните години во Република Македонија се повеќе се активираат и промовираат политики и мерки кои се однесуваат за развојот на малите и средни претпријатија. Главниот импулс за економски раст произлегува токму од бизнис секторот. Само тој може да создаде економска благосостојба и нови работни места на долг рок. Терминот претприемништво е се повеќе присутен во сите програми кои се имплементираат, а неговото значење е прифатено во сите развиени економии. Државата прави напори со креирање на поволен бизнис амбиент за да делува стимулирачки во МСП секторот.

Заклучните согледувања претставуваат резултат од обработената материја во сите поглавја од овој магистерски труд. Како посебни заклучоци кои се презентирани, ги издвојувам

Детерминирање на претприемништвото е во насока да се видат можностите од водење на сопствен бизнис. Луѓето кои започнуваат сами да работат за себе се претприемачи. Претприемачите се карактеризираат со способност од превземање иницијативи, ризици, препознаваат можности и воведуваат иновации.

Во домашната литература посветена на малите и средни претпријатија постојат различни критериуми за класификација, според бројот на вработените, основните средства, годишниот приход и деловната актива. Многу поретко се применуваат критериумите како вложен капитал, обрт на капиталот, платата и книговоствениот биланс. Класификацијата на претпријатијата во Законот за трговски друштва беше изготвена во согласност со дефиницијата која ја користи ЕУ.

Едношалтерскиот систем за регистрација на претпријатијата, Република Македонија направи напредок во подобрување на условите за започнување на бизнис. Според податоците од едношалтерскиот систем бројот на ново регистрираните претпријатија изнесувала 6723.

Во Република Македонија влијанието на МСП во економијата е значително- тие сочинуваат 98 % од вкупниот број на активни стопански субјекти. Бројот на мали и средни претпријатија во периодот од 2007- 2014 година е во постојан пораст. Бројот на активни претпријатија во 2014 год. изнесувал 70 659.

Започнување на сопствен бизнис секоја помош е добредојдена, особено ако се земе фактот дека секој почеток е тежок и неизвесен. Како главен проблем најчесто се споменува пристапот на капитал како една од најголемите бариери. Оттука државата креира голем број на финансиски или нефинансиски поддршки, но со иста цел, а тоа е зголемување на бројот на мали и средни претпријатија и на создавање на услови за успешни бизнис приказни.

Во Република Македонија се забележува се поголема понуда на бизнис кредити особено оние склучени со меѓународни финансиски организации и влади на други држави. Тука се и програми за самовработување преку кредитирање, програми за самовработување преку доделување на грант како и микро кредитите наменети за жени.

Покрај финансиската поддршка исто толку важна е и нефинансиската поддршка на малите и средни претпријатија. Во 2007 година се почнати со работа бизнис инкубаторите како и работата на руралните инкубатори за поддршка на жените претприемачки.

Претприемничкото образование е едни од клучните политички цели на Република Македонија. Ваквиот тренд е логична последица од зголемената свест за потенцијалот на младите луѓе и нивно насочување на кариерата во иднина. Тоа е од суштинско значење за нивно идно профилирање, но и обезбедување вештини, знаења и ставови што се основа за развој на претприемничка култура.

Во последниве години се организираат се поголем број на настани посветени на претприемништвото. Глобалната недела на претприемништво и Европската недела на претприемништво се настани во кои учество земаат голем број земји меѓу кои и Република Македонија. Организирањето и реализацијата на ваквите настани се значаен чекор во поддршка на приватниот сектор, трговците, занаетчиите, потенцијалните странски и домашни инвеститори.

Во продолжение на трудот се разгледува и позицијата на македонската жена, но трансформациите што се случуваат со менување на општествениот, културниот и економскиот лик на нашето современо живеење, носат и нова слика на жената во бизнис сферата. Глобалните промени што се случуваат неминовно се рефлектираат и врз бизнис амбиентот, а со тоа и на бројот на жени претприемачи во секторот на мали и средни претпријатија. Предизвиците и проблемите со кои тие се соочуваат, но и задоволството и сатисфакцијата да се биде жена-претприемач. Показателите за женското претприемништво во Република Македонија се оскудни, недостасуваат и студии за анализа на ова прашање, но она што може да се констатира е фактот дека стапката на невработени жени во 2016 год. е 77.938.

Жените се економски недоволно искористен развоен ресурс. Со цел на што поголем број на жени да размислуваат за претприемништвото потребна е поддршка на локално и национално ниво и тоа; организирање на саеми, тематски работилници, награди и признанија, вмрежувања како и најважното за повеќето од нив, пристапот до финансии.

Презентирање и анализа на женското претприемништво во земјите од регионот само го потврдува фактот дека владите од земјите се трудат преку разни мерки и програми тоа да го развиваат и да оди во нагорна линија.

Во трудот се презентирани и елаборирани резултатите од спроведеното истражување по методата анкета и интервју (фебруари-март 2017 година)

Најважните заклучоци се однесуваат на следново: најголем број од испитаничките не биле вработени пред да започнат свој бизнис и започнале од нужност. Мотивите да почнат со свој бизнис се повеќе, но можноста да оставарат профит како и да постигнат нешто во животот за најголем дел од нив е најсилен мотив.

Во однос на обезбедување на почетните финансии за својот бизнис, дојдов до сознание дека најголем број од нив, потребните финансии ги обезбедиле од свои сопствени заштеди. Преку ова се доаѓа до сознание дека треба да се прават подобри услови и мерки од финансиските инситуции. Македонската жена сеуште балансира помеѓу приватниот и професионалниот живот и за

жал не секогаш ја има безрезервната поддршка од блиските во семејството. Од неа сеуште се очекува да ги извршува сите домашни обврски покрај се останато. Да се биде мајка и сопруга како и успешна жена претприемач не на секоја и успева. Потребни се многу жртви, но и поголемо разбирање од најтесното семејство. Од истражувањето може да се забележи дека секоја помош и посета на саеми или обуки за нив е исклучително важна и корисна. Но сите до една се согласни во тоа дека можат успешно да ги менаџираат своите претпријатија само да бидат истрајни и трпеливи во патот до успехот.

Република Македонија до сега има многу сторено, но останува уште многу повеќе да се сработи. Активностите на национално и локално ниво во голем дел се подржани од меѓународните организации, но и покрај бројните активности во насока на подигање на свеста и јакнење на капацитетите, сепак забележителна е помала имплементација на стекнатите знаења во пракса, а тоа не ја менува крупната слика. Повеќе од јасно е со добар стратешки пристап и постојано вложување напори, бројот на жените претприемачи од година во година ќе биде што поголем. Добро организираното општество и улогата на жената во него, се во директна корелација

Препораки

Женското претприемништво во Република Македонија во последниве десетина години и покрај одредени реформски активности кои се примениле сепак не ги дава посакуваните резултати што укажува на фактот на што поголеми залагања за да се добијат посакуваните ефекти. Отсуствуваат владини програми наменети за женското претприемништво или тие во праксата не опстануваат на подолг рок . Како можни препораки за што поголемо искористување на женскиот потенцијал се следниве:

Препорака 01:

Јакнење на поволна деловна клима за стопанисување со доследна примена на законски акти и прописи со кои ќе се отстранат правните, административните и бирократски пречки за започнување на деловна активност, како што се намалување на даноците, брза и едноставна регистрација на нов деловен потфат, поедноставување на административните постапки, намалување на трошоците и документите за деловно работење.

Препорака 02:

Усвојување на развојни програми за претприемништво со посебен акцент на програми посветени на женското претприемништво и нивно имплементирање. За тоа е неопходно заедничко дејствување на национално ниво, локалните власти и претпријатијата.

Препорака 03:

Зголемување на кредитите кои го поддржуваат женското претприемништво. Пристапот до финансии е сеуште ограничен, поради сложеноста на процедурите на банкарскиот систем и финасиско посредување. Потребно е

поголемо учество на институциите кои обезбедуваат микро финансирање, посебно на оние жени кои стартуваат со бизнисот.

Препорака 04:

Користење на фондовите на ЕУ преку реализација на различни проекти за жените претприемнички. Обуките каде ќе се информираат за програмите што тие ги нудат и условите кои треба да бидат исполнети. Жените често имаат потешкотии да дојдат до информации за најновите трендови во информатичките и комуникациски технологии и од огромна важност би им била секаков тип на обуки каде тие би можеле да се справат со предизвиците.

Препорака 05:

Општото познавање на бизнисот и претприемништвото треба да се изучуваат од најрана возраст. Специфичните области на бизнисот треба да се вклучат како суштински дел на образовните програми. Оттука образовниот систем треба да внесува повеќе новини, да се модернизира и да превземе наставни програми кои се покажале како веќе успешни. Училиштата и Универзитетите би можеле поактивно да бидат присутни како предуслов за ефикасен развој на претприемништвото.

Препорака 06:

Поддршка на руралните претприемнички иницијативи и создавање на партнерства на локалните власти, институции здруженија и останатите женски асоцијации. Покрај разните фондови кои би финансирале дел од проектите од огромна важност би биле и бизнис инкубаторите за женско претприемништво во руралните средини.

Препорака 07:

Секој бизнис има потреба од континуирана поддршка. Таа поддршка може да биде пласирана на различни начини. Органирањето на различни видови на советодавни предавања, обуки, работилници, преквалификации, стимулирање на волонтерство. Исто така и вмрежувања со соодветни институции и здруженија од европските земји, јакнење на сите форми на женски здруженија за поголемо учество на жените во јавниот живот.

Препорака 08:

Поголема иницијатива за јавно-приватно партнерство кое треба да биде промовирано пред македонските претприемнички.

Препорака 09:

Обезбедување на услуги за згрижување на деца, особено во предучилишната возраст. На тој начин може да се зголеми активноста на жената и нејзината поголема вклученост во јавниот живот. Ова е особено значајно за самохраните мајки, хендикепирани лица, отпуштени работнички и др. Каде тие ќе имаат поголема самодоверба да се одлучат да влезат на пазарот на трудот преку отварање на мали бизниси.

Препорака 10:

Да се подржува женското иноваторство преку одобрување на поголеми буџетски средства, финасиски стимулации, но и постојано информирање и подигање на свеста за важноста на иновациите во новото време. Да се стимулираат жените да ги развиваат сопствените идеи и од нив да реализираат нешто ново, изуми кои ќе остават печат во интерес на подобра

иднина. Во денешно време императив е знаењето, а сите ние заедно треба да ги следиме промените и активно да ги применуваме во современиот живот.

Користена литература

- Ангеловска-Галевска, Н (2006), *Планирање на научно истражување*, Скопје, Филозофски факултет.
- Bogicevic, B. (2003), *Menadgment ljudskih resursa*, Beograd, Ekonomski fakultet.
- Бојациоски, Д. (2009), *Менаџмент на човечките ресурси*, Скопје, Економски факултет.
- Drucker, P. (1991), *Inovacije I poduzetnistvo: praksa I principi* Beograd, Privredni pregled.
- Ѓуровска, М. (2009), *Авторизирани предавања по предметот Социологија на организациите*, Скопје, Филозофски факултет.
- Николовски, Т. (2000), *Психологија на трудот*, Скопје, Филозофски факултет.
- Пејковски, Ј. (1997), *Претприемништво и развој*, Скопје.
- Шуклев, Б. (2000), *Менаџмент на малиот бизнис*, Скопје, Економски факултет.
- Бојациоски, Д. (1999), *Економика на претпријатијата*, Скопје, Економски факултет.
- Пејковски, Ј. (2009), *Менаџмент на човечките ресурси-авторизирани предавања*, Скопје, Филозофски факултет.

- Siber-Bahtijarevic, F (1999), Management ljudskih potencijala, Zagreb, Golden marketing.
- Таки, Ф. Хаџи Василева-Марковска В., Бејтмен М., *Претприемништво*, Економски факултет, Скопје, 2007
- Statistical Data on Woman Entrepreneurs in Europe, European Commission, 2014
- Promotion of Women Innovators and Entrepreneurship, European Commission, 2008
- European strategy for smart, sustainable and inclusive growth- Europa 2020, European Commission, 2010
- Годишен извештај за секторот на МСП за 2014 година, Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија
- Претприемништво во Македонија, Дел од глобалното истражување на претприемништвото, Скопје, 2013 година
- НАПРЕД ИЛИ НАЗАД- Надминување на пречките за имплементација на политиката за развој на секторот на МСП во Стопанството на Република Македонија, Скопје, 2004 година.
- Марија Зарензакова Потевска: Перспективите на малото стопанство, Скопје, 2000
- Жените и мажите во Македонија, Државен завод за статистика на Република Македонија, 2016 год.
- Жените во македонската економија, Здружение на граѓани РЕАКТОР-Истражување во акција, 2010 год.
- Оперативен план за активни програми и мерки за вработување и услуги на пазарот на трудот за 2017 година.
- Стратегија за претприемничко учење во Република Македонија 2014-2020 год., Скопје, 2014 година.

- Procena okruzenja za zensko preduzetnistvo u Republici Srbiji, Unija poslodavaca Srbije, Beograd, 2013
- Forum za razvoj preduzetnistva zena u Srbiji, Privredna komora Srbije, 2015
- Strategija razvoja zenskog preduzetnistva u Crnoj Gori 2015-2020
- Procjena okruzenja za zensko preduzetnistvo u Crnoj Gori, Unija Poslodavaca Crne Gore, Podgorica, 2013
- Ekonomsko osnaznjivanje zena, Sarajevo, mart, 2016 godine
- Razvoj malog i sredjeg poduzetnistva u Federaciji Bosne i Hercegovine, Federalno ministarstvo razvoja, poduzetnistva i obrta, 2008
- Strategija razvoja zenskog poduzetnistva u Republici Hrvatskoj 2014-2020, Ministarstvo poduzetnistva i obrta
- www.stat.gov.mk
- www.avrm.gov.mk
- www.mchamber.mk
- www.pretpriemac.com
- www.yes.org.mk
- www.crm.com.mk
- www.mon.gov.mk
- www.een.
-

Прилог

1. Која е Вашата возраст?

- До 20 години
- 21-30 години
- 31-40 години
- 41-50 години
- Над 50 години

2. Какво е Вашето образование?

- Основно образование
- Средно образование
- Високо образование
- Магистерски студии
- Докторски студии

3. Каков бил Вашиот работен статус пред да започнете со Вашиот бизнис?

- Бев невработена и немав никаква работа
- Ученик/студент после завршено образование
- Имав неформална работа, но сакав да се обидам со нешто свое

4. Дали ја добивте потребната поддршка од најблиското семејство при водење на бизнисот?

- Да, целосно бев поддржана
- Да, но морав и понатаму да се грижам со иста мера и за домот

- Не ја добив

5.Што Ве мотивираше за да започнете Ваш сопствен бизнис?

- Сакам да сум сопственичка
 - малку важно
 - важно
 - многу важно
- За да можам да остварам профит
 - малку важно
 - важно
 - многу важно
- Сакам да постигнам нешто
 - малку важно
 - важно
 - многу важно
- Не видов друга можност
 - малку важно
 - важно
 - многу важно
- Ја продолжив семејната традиција
 - малку важно
 - важно
 - многу важно

- Сакам да ја изразам својата креативност малку важно важно многу важно
- Да се вработам себе си и членови на семејството
 - малку важно
 - важно
 - многу важно

6. Кој беа главни проблеми за започнување на нов бизнис?

- Финансиски средства
- Добивање на соодветна локација
- Бизнис план и стратегија
- Бирократски процедури, инспекции и контроли
- Недоволно институционална поддршка
- Барање пазар за пласман на производите и услугите

7. Како ги обезбедивте потребните финансии за започнување бизнис?

- Сопствени заштеди
- Средства на роднини и пријатели
- Бизнис ангели
- Банки
- Ризико капиталисти

8. Имавте ли потреба од обука пред да го оформите деловниот потфат?

- Да
- Не
- Не знам

9. Дали сметате дека Претприемништво треба повеќе да биде застапено во образованието?

- Средно
- Високо
- Нема потреба

10. Дали Владините кампањи делуваа на Вашиот почеток?

- Да
- Не

11. Дали би ги користеле услугите на бизнис инкубатор за поддршка на Вашиот бизнис?

- Да
- Не
- Можеби

12. Дали сте вклучени во бизнис инкубатор?

- Да
- Не

13. Колку вработени има Вашето претпријатие?

- 1
- 2
- 3-5
- 5-10
- 10-15
- Повеќе од 15

14. Колку го проширивте бизнисот?

- Отварање на нови пазари многу слабо средно многу добро
- Развивање на нови услуги многу слабо средно многу добро
- Зголемен број на вработени многу слабо средно многу добро

15. Каква поддршка најмногу би Ви помогнала за развој на Вашиот бизнис?

- Обуки
- Советувања
- Промоции
- Вмрежувања
- Финансии

16. Како сте задоволни од присуството на саемице и вмрежувањата?

- Да, научив многу
- Делумно сум задоволна
- Не сум задоволна
- Не сум учествувала

17. Дали жените можат да менаџираат со претпријатијата и колку се успешни во тоа?

- Да, можат
- Не
- Не знам

18. Кои форми на обука би ги очекувале како нефинансиска поддршка организирани од страна на државата?

- Обуки за користење на европските грантови

- Семинари за маркетинг, менаџмент и управување со човечки ресурси
- Обуки за финансиска анализа и бизнис планирање
- Семинари и работилници за унапредување на продажбата

19. Доколку поддршката на женското претприемништво би се зајакнала со нови форми, дали тоа би влиаело за побрз раст и развој на Република Македонија?

- Да
- Не
- Не знам

20. Што би им препорачале на младите идни претприемачи?

- Да започнат сопствен бизнис
 - да
 - можеби
 - не
- Да чекаат друг да го организира бизнисот за нив
 - да
 - можеби
 - не
- Да се вработат во државна служба
 - да
 - можеби
 - не
- Да подготвуваат сопствен бизнис план и да реализираат претприемничка идеја.

- Да
- можеби
- не