



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



Последипломски студии по МЕНАЏМЕНТ НА ЧОВЕЧКИ РЕСУРСИ ВО
ОПШТЕСТВЕНИТЕ ДЕЈНОСТИ

**Развој на претприемничките способности и
менаџирање на процесите за нивно обликување**

-магистерски труд-

Кандидат

Дора Паскалова

(бр. индекс 4358/12)

Комисија:

проф.д-р Јован Пејковски (ментор)

проф. д-р Виолета Арнаудова

проф. д-р Владимир Давчев

Скопје

јули, 2014

Содржина

Кус извадок	7
Abstract	8
Вовед	9
I. ТЕОРЕТСКИ ПРИСТАП КОН ПРОБЛЕМОТ НА ИСТРАЖУВАЊЕ	10
1. Што се претприемнички способности?	10
2. Што може да влијае врз развојот на претприемничките способности?.....	11
3. Потекло и природа на претприемничките способности: дали претприемачот „се раѓа“?	12
3.1. Претприемачот и способноста за донесување на тешки одлуки во краток временски период – вродена или стекната?	14
4. Претприемништвото и развој на претприемничките способности со помош на образование и обука	18
4.1. Образованието како континуиран процес за развој на претприемнички способности	18
4.2. Формално наспроти неформално образование во процесот на обликување на претприемничките способности	19
4.3. Формалното образование и развој на претприемнички способности	20

4.3.1. Развој на претприемнички способности во предучилишното и основното образование	20
4.3.1.1. Начини на реализирање на настава која поттикнува развој на претприемнички способности кај учениците од предучилишно и основно образование– форма наспроти содржина.....	22
4.3.2. Развој на претприемнички способности во средното образование.....	28
4.3.3. Развој на претприемнички особини во високо образование	31
4.4. Обука и практично искуство преку воннаставни програми и активности	33
4.4.1. Воннаставните активности и развој на способностите во основното образование	34
4.4.1.1. Спортски активности	34
4.4.1.2. Активности поврзани со уметноста	36
4.4.1.3. Извидништво	37
4.4.2. Воннаставните активности и развој на способностите во средното образование	39
4.4.3. Воннаставните активности и развој на способностите во високото образование	40
4.4.3.1. Бизнес инкубатори	41
4.4.3.2. Бизнес акцелератори	43

4.4.3.2.1. Сличности и разлики меѓу бизнис инкубатори и бизнис акцелератори.....	45
4.4.3.3. Спин оф компании	46
4.4.3.3.1. Ризик при осамостојување на спин оф компаниите	47
4.5. Улогата на професорот/наставникот во обликувањето на претприемничките способности кај младите.....	48
4.6. Идејата за инклузивно општество во образованието и обликувањето на претприемничкиот дух кај младите	51
5. Улогата на родителите во обликувањето на претприемничките способности кај младите	53
II. СИСТЕМИ, ЕКСПЕРИМЕНТИ И ИСКУСТВА	57
1. Карактеристиките на образованието во разни региони и поврзаноста со развој на претприемнички особини	57
1.1. Улогата на образованието во Германија во развој на претприемнички способности	57
.....	57
1.2. Улогата на образованието во Обединетото Кралство во развој на претприемнички способности	64
.....	64
1.3. Улогата на образованието во САД во развој на претприемнички способности.....	70
1.4. Карактеристики на образованието во Финска и неговата улога во развој на претприемништвото.....	76

1.5. Улогата на Болоњската Декларација за реформирање и осовременување на образованието во развој на претприемништвото.....	78
2. Програми за наставници во анализираните држави – искуства.....	79
2.1. Professional Teacher Education Programme, Финска (European Commission, 2013)	79
2.2. Програма за развој на претприемничкиот дух кај наставниците и учениците, Германија (European Commission, 2013)	80
3. Улогата на бизнис инкубаторите, бизнис акцелераторите и другите центри за развој на претприемништво: искуства.....	81
3.1. Union Kitchen бизнис инкубатор, Вашингтон	81
3.2. Улогата на RVA Works (AdvanTech) бизнис инкубаторот врз развој на претприемачите: искуства (Ричмонд, Вирџинија)	83
3.3. Успехот на GrowthAccelerator бизнис акцелераторот во обликување на новите претприемачи (Обединето Кралство)	85
3.4. The Possible Project– младински центар за претприемништво - Кембриџ, Масачусетс (The Giving Common, 2014).....	89
4. Проектот на микрофинансирање на Muhammad Yunus и неговата улога врз оспособувањето на нови претприемачи во рурален Бангладеш.....	91
5. Улогата на раниот развој на претприемничките особини: експерименти.....	101

5.1. Проектот за креирање играчки - Toy Project (Entrepreneurship Initiative, 2011).....	101
5.2. Проект во христијанското училиште Randolph Christian School во Висконсин (Lutey, 2013)	102
5.3. Early Entrepreneurs Experiment (Conory, 2011).....	103
III. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО	105
1. Предмет на истражување	105
2. Цел и карактер на истражувањето	105
3. Задачи на истражувањето	105
4. Истражувачки прашања	106
5. Методи, техники и инструменти на истражување	107
6. Популација и примерок	107
7. Анализа и интерпретација на податоците	108
8. Организација и тек на истражувањето	108
IV. АНАЛИЗА НА ПОДАТОЦИТЕ	109
Дискусија	113
Заклучок	121
Литература	124

Кус извадок

Имплементацијата на претприемништвото како идеја, став и однесување во сите социјални аспекти на живеењето стана идеален начин да се стане и да се остане успешен во овој, високо компетитивен бизнис свет. Еден начин преку којшто би се осигурало дека овој свет ќе биде оставен на младина која е способна да ја задржи компетитивноста и успешноста во модерната бизнис џунгла, е вклучувањето на младите во процес на развој на претприемнички способности низ целиот нивен живот, почнувајќи од многу рана возраст.

Образовниот систем, како и воннаставните активности претставуваат идеален медиум преку кој би се управувало со процесот на обликување на претприемничките способности. Дали овој процес ќе биде успешен или не, многу зависи од образовниот систем на заедницата, квалитетот и перформансата на наставниот кадар, соработката на образовните установи со центри за поддршка на развој на претприемништвото како што се бизнис инкубаторите, акцелераторите и тн.

За развојот на претприемничките способности кај младите од особена важност е, на младите претприемачи да им се понуди образовен процес во кој ќе се стекнат со претприемнички вештини, знаења, ставови, начини на размислување, како и практично искуство во областа на претприемништвото, без разлика дали станува збор за стручно или пак академско образование.

Во развојот на претприемничките способности, важни се и други фактори, како што се односот и поддршката на семејството и општеството, но правилното образование и насочување може да надомести за недостатокот од другите фактори.

Клучни зборови: претприемништво, претприемач, претприемнички способности, развој, образование, образовен систем, образовен процес, воннаставни активности.

Abstract

Implementation of entrepreneurship as an idea, attitude, and behavior into all social aspects of living has become the optimal way of becoming and remaining successful in this highly competitive business world. To ensure that the world will be left to youth, capable of staying competitive and successful in the modern business jungle means to ensure that they will be undergoing a process of entrepreneurial capabilities' development throughout their entire life, starting from an early age.

Education system, as well as extracurricular activities are the perfect medium for continuous management of the process of modeling of the entrepreneurial capabilities. Whether this process will be successful or not, highly depends on the educational system of a community, the quality and performance of the teachers/educators, as well as the collaboration of an educational institution with a business support infrastructure, such as business incubators, accelerators, etc.

An educational process which ensures that the students acquire entrepreneurial knowledge, skills, capabilities, attitudes, ways of behavior and ways of thinking, on one hand, and a practical experience in the field of entrepreneurship in their academic or vocational education on the other, is of crucial importance for development of the entrepreneurial capabilities.

There are some other factors which influence the entrepreneurial capabilities' development process, such as society and family support, however, with the right education approach and guidance, can compensate for the lack of family or society support.

Key words: entrepreneurship, entrepreneur, entrepreneurial capabilities, development, education, educational system, education process, extra-curricular activities.

Вовед

Живееме во време на постојано будна конкуренција, на помалку работа, а повеќе кадар, на поголема понуда од побарувачка на ресурси.

Пустошот што го оставиле двете Светски војни, глобализацијата, компјутеризацијата и механизацијата како замена за човечкиот труд, големата економска криза и стандардот на константно зголемување на глобалната популација имаат свој значаен и незаменлив придонес во актуелната состојба.

Луѓето како квантитет се сè помалку потребни, ги има и повеќе од доволно за извршување на работните задачи на постојните работни места. Големите компании делумно се заменуваат со мали и средни претпријатија, се зголемува и интензивира трудот и се продолжува ефикасното работно време. Особено - се вложува во обука и развој на вработените за да може да се искористат нивните знаења и потенцијали максимално за потребите на организацијата кои може но и не мора да бидат ограничени на една работна позиција/една група на работни задачи.

Она што е потребно се идеите, иницијативниот дух и претприемчивоста. Идеите се потребни во креирање на нови работни места, во перманентно менување на навиките, во духот и начинот на живеење во кој континуираното учење и надградување не е потребно единствено за потребите на постојната компанија или работно место, туку и за создавање на нови бизниси кои ќе нудат производи и услуги кои први ќе ги задоволат дотогаш неоткриените потреби на потрошувачите.

Тука се потребни претприемачите. Секако, тоа подразбира дека се потребни личности кои цврсто ќе застанат зад сопствените идеи и замисли, со помош на неопходните знаења, вештини и способности и истите ќе ги реализираат во стварноста.

Знаењата се стекнуваат, како и вештините и способностите, иако последниве две делумно зависат и од генетскиот фактор. Но, еден професионалец не може

да се потпира само на генетскиот фактор. Со добро управување со процесите на оспособување на кадри, претприемачот може и да се создаде, односно да се влијае на процесите на обликување и обука на претприемачите.

Како и да е, тоа оспособување не може да се постигне со краток курс, или пак програма. Оспособувањето треба да претставува процес кој ќе го придвижуваат соодветно менаџирани механизми низ целиот наш век како “ученици”. Почетокот на тој процес треба да бидат првите училишни клупи, каде што, како преку содржината, така и преку формата образованиот процес би претставувал систем на учење и подучување преку кој се развиваат способности пожелни за успешен развој на еден претприемач.

I. ТЕОРЕТСКИ ПРИСТАП КОН ПРОБЛЕМОТ НА ИСТРАЖУВАЊЕ

1. Што се претприемнички способности?

Според Schumpeter, „претприемачот е оној кој поседува воља и можности идејата да ја претвори во успешна иновација“ (Schumpeter, 1994). Така, способностите кои директно влијаат идејата да стане успешен и иновативен производ се нарекуваат претприемнички способности. На пример, способноста за критичко и аналитичко размислување директно влијае врз процесот на успешен претприемнички потфат уште од почетната фаза (обмислување на идејата). Преку истата се придонесува за развој на друга сродна способност, способноста да се предвидат идните потреби на општеството, потоа следува вродената способност за донесување на брзи и правилни заклучоци преку *приспособливо несвесна* состојба на умот, истрајноста и способноста за изнаоѓање на подобар начин во случај на неуспешен потфат, и тн.

2. Што може да влијае врз развојот на претприемничките способности?

Образованието. Главниот фактор за развивање на претприемнички способности е овозможувањето на стекнување со знаења, вештини и искуства од областа на претприемништвото уште од најмала возраст. Бидејќи долг период од животот се поминува во училишните клупи и самиот образовен процес има голем удел во развојот и трансформирањето на нашите знаења, вештини, искуства и способности, образовниот процес (формален, придружен со неформални воннаставни активности) претставува совршен медиум преку кој ќе се менаџира со процесот на развој и обликување на претприемничките способности.

Истото се постигнува преку вклучување на претприемништво во образовниот процес уште од најрана возраст, во општото, академското и стручното образование, во истражувачката и техничката дејност. Потоа, поврзување на образовните установи со приватниот сектор и претпријатијата каде што ќе имаат прилика да учат од искусни и афирмирани претприемачи, но и можност за стекнување на практични искуства преку волонтирање, стажирање и слично. Исто така, учениците може да се охрабруваат за учество во воннаставни програми и активности кои би имале дополнително влијание врз развојот на нивните способности, знаења, вештини и практично искуство, како и преку разни програми на кои целна група би им биле учениците кои сакаат да станат претприемачи.

Обезбедување на инфраструктура за поддршка на бизниси. Овој фактор е можеби вториот по значење во обликување на претприемничките способности. Обезбедувањето на реален контекст е мошне важно за развој на претприемничките способности. Овој вид на инфраструктура вклучува бизнис инкубатори, бизнис акцелератори, разни центри и кампови за развој на претприемничките способности. Важно е да се истакне, дека дури и тука постои елементот на едукација, не само затоа што покрај просторните, се нудат и

менторски и советодавни услуги, туку затоа што голем дел од оваа инфраструктура активно соработува и со самите академски и стручни образовни установи (Innovation Policy Platform, 2014).

Покрај овие, постојат и други фактори кои влијаат врз развојот на претприемничките способности, како што се општествените стеги и улогите во општеството, родителите, животното искуство и тн. Овој труд ќе се фокусира на квалитетното образование и насочување како главен поттикнувач за обликување на претприемничките способности кај младите, фактор, кој со правилна примена може мошне успешно да надокнади за недостатокот од другите фактори.

3. Потекло и природа на претприемничките способности: дали претприемачот „се раѓа“?

Многумина сметаат дека претприемачот мора „да се роди“. Точно е дека, поради генетскиот фактор, некои луѓе поседуваат способности кои од самиот почеток им го олеснуваат процесот на оспособување како претприемачи или во било која сфера на работа и дејствување. Тие поседуваат природен талент или способност за да се прилагодат во средината. Како и да е, доколку истите не се искористат правилно во процесот на стекнување на знаења и развивање на вештини, не се од голема полза за развој на претприемачот.

Ричард Бренсон, 63 годишен претприемач, основач на Virgin групацијата во Обединетото Кралство укажува на неговата страст кон предизвикот и подготвеноста на ризици како нешто присутно кај него од неговата пет-годишна возраст, како на значаен фактор во неговиот развој како претприемач. Ова го илустрира преку една случка од тој период. Кога пет-годишниот Бренсон бил на рекреативен излет во областа Девон со неговото семејство, се обложиле во 10 шилинзи со неговата тетка дека до нивното враќање дома од излетот, тој ќе научи да плива. На враќање, веднаш штом забележал река, Ричард го замолил

татко му да застанат. Признава дека првиот обид бил доста тежок, на моменти губел рамнотежа, тонел и голтал вода, но со упорност и одлучност да докаже дека бил во право, почнал да се бори со нозете и не поминало многу време кога тој веќе почнал сигурно да плива. Резултатот, секако била наградата од 10 шилинзи за добиениот облог (или како што тој коментира „Најголемата сума на пари која сум ја држел во рака до таа возраст“). Според остатокот од текстот, сепак не наведува да заклучиме дека личните особини, не се многу значајни доколку не се препознаат во вистинско време и не се искористат на соодветен начин (Branson, 2013).

Според Muhammad Yunus, нобеловец познат по својот проект давање на микро кредити по поволни услови на сиромашните од околината на Бангладеш (ставајќи ги во фокус жените), меѓу кои имало и питачи, за да започнат сопствени мали бизниси, инаку вечен противник на тезата дека финансиската и материјална состојба влијае врз способностите на еден претприемач, сите човечки суштества се претприемачи од раѓање.

Некои добиваат шанса да го откријат и искористат тој потенцијал, кај некои останува неоткриен до крајот на животот. Заради тоа и става акцент на најсиромашните групи во гореспоменатиот регион во својот проект. Им дава минимални кредити, на луѓе кои се премногу сиромашни за да помислат да аплицираат за кредит во некоја банка. Потоа тие промовираат одредена услуга или производ кој го продаваат во блиската околина. Според Нобеловецот, хуманитарните акции за сиромашните се мошне важни, но и за нив си има посебно време и место. Но, Muhammad не запира тука. Тој своето движење и програма ги проширува и за повисоки општествени цели, со кои се придонесува за образованието, лекарската помош и слични услуги кои се мошне важни, а преку оваа програма достапни и за најмалку привилегираните од ова место.

Тој смета дека микро-заемот придружен со поттикнување на производство, развој и промоција на свој производ, како и развој на свеста за постоење на таков потенцијал кај еден човек, може да ги спаси луѓето од глад и сиромаштија низ целиот живот (Fortune Magazine, 2006).

Затоа и не постои стриктен одговор на прашањето дали претприемачот се раѓа или не. Личноста на претприемачот е сложена и богата со способности, вештини, знаења, кои се добиени на различни начини низ животот. Она што е сигурно е дека постои вроден потенцијал кај секого, кај некого е повеќе, а кај некого помалку изразен и со правилно насочување, едукација и практична работа, истиот може да биде успешно искористен. Она што е важно е тој процес на развивање на претприемнички способности да биде постојан, конструктивен процес и потенцијалниот претприемач да добие шанса да се обучи.

3.1. Претприемачот и способноста за донесување на тешки одлуки во краток временски период – вродена или стекната?

Изненадувачки е фактот што во време во кое постои стремеж да се работи на постојано усогласување и искористување на вродените потенцијали со она што е стекнато и изучено, сепак постојат категорични ставови (Gannett, 2012; Moreni, 2013; Shefsky, 1996) по ова прашање до таа мера што дури и се негира големата улога на образованието во овој процес (Gannett, 2012).

На пример, постои мислење, негувано од одредени личности во деловниот свет, според кое да се стане претприемач не е нешто што може да се научи или стекне, туку е нешто што со кое личноста се раѓа и залуден е сиот труд доколку го нема тој вроден потенцијал.

Еден од примерите преку кои се доаѓа до тој став е кога се дискутира за способноста на претприемачите да донесат одлуки во тешки ситуации, односно во ситуации во кои на прв поглед не може да се распознае кој е подобриот избор.

Според еден претставник од личностите од деловниот живот кои негуваат став дека претприемачот мора да се роди, чијшто став е образложен од Hudson (Hudson, 2013), постои невидлива поделба на луѓето од деловниот живот во две групи: бизнисмени кои аналитички пристапуваат на секоја можна варијанта и ситуација, како и оние, кои, спротивно на нив, делуваат побргу, похрабро и повеќе интуитивно отколку аналитички.

Според гореспоменатиот, оние кои ги носат одлуките интуитивно и инстинктивно, наспроти анализирање и калкулирање се вистинските претприемачи. Затоа што (според нив) кога е во прашање бизнисот, особено важен е инстинктот и вродениот осет за проценка на ситуацијата, затоа што, иако резултатот е поголем профит, не секогаш аналитичките споредби и бројките ги даваат сите одговори. Според нив, да не постои тој вроден инстинкт, претприемачот не би знаел која е правилната одлука кога би требал да избере „едно од двете зла“. Исто така, донесување на правилната одлука во ваква ситуација е резултат на вродена претприемничка способност на личноста и избор кој не може научно да се објасни (Hudson, 2013).

Како и да е, постои и експеримент (Gladwell, 2005) кој потврдува дека и во овие, навидум инстинктивни и случајни избори кои, иако се мисли дека не се донесени врз основа на аналитичко размислување, постои комплексен процес на проценка на ситуацијата во нашиот ум за којшто во науката веќе постои објаснување.

Тоа го докажува експериментот во универзитетот во Ајова. Експериментот претставувал едноставен вид на коцкање со карти. Испитаниците биле приклучени на машини кои ја мереле работата на потните жлезди на нивните дланки.

На секој испитаник му било понудено да влече карти од четири различни шпила (првите два во црвена боја, вторите два во сина боја). Она што испитаниците не го знаеле пред почетокот на експериментот, било дека картите од црвениот шпил биле поризичен избор, односно дека, иако во нив се криеле високи добивки, загубите биле исто така разочарувачко високи. Додека пак, картите од сините шпилови носеле мали редовни добивки (од околу педесетина долари), но пак затоа биле стабилни, а загубите биле минимални.

Во најголем дел од случаите, испитаниците по извлекувањето на педесеттата карта, добивале некое претчувство дека картите од синиот шпил се подобар и посигурен избор. Веќе откако осумдесеттата карта била извлечена, кај

испитаниците не постои веќе само тоа „чувство“, туку заклучок донесен врз база на веќе формирана теорија според која може детално да ја објаснат играта. Ова е веќе добро познато и не толку вообичаено, луѓето доаѓаат до заклучоци за светот околу нив преку нивните искуства.

Како и да е, ова не е единствениот заклучок до кој е дојдено со помош на ова истражување. Машините за мерење на работата на потните жлезди на кожата на дланките имале функција да го детектираат стресот кај испитаниците (на којшто е познато дека потните жлезди реагираат). Машините кои ја мереле работата на потните жлезди на дланките на испитаниците, забележале зголемена активност при извлекување на карти од црвениот шпил, веќе по извлекувањето на првите десет карти, а кај некои испитаници и порано.

Освен активноста на потните жлезди, раните реакции на испитаниците можеле да се забележат и преку однесувањето. По десетата карта, тие почнувале сè повеќе да ги преферираат картите од синиот шпил. Накратко, успеале да ја сфатат играта уште пред да бидат свесни за тоа.

Заклучокот до кој е дојдено со помош на овој експеримент е следниов. Во процесот на донесување на одлуки и разоткривање на нови, за нас дотогаш непознати ситуации, мозокот користи две различни стратегии.

Првата стратегија е онаа која на човекот му е попозната, односно е свесен за нејзиното постоење. Стратегијата на свесното размислување. Се учи преку собирање на информации, се размислува за истите информации и се доаѓа до одреден заклучок. Заклучокот до кој се доаѓа со оваа стратегија е дефинитивен и логичен. Како и да е, на испитаниците од Ајова им беа потребни дури осумдесет карти за да дојдат до тој заклучок. Овој процес е премногу долг, а не секогаш постои толку расположливо време за донесување на вистинската одлука.

Со втората стратегија, до првите знаци на одговорот се доаѓа многу порано. Како и да е, овие знаци не може лесно да се препознаат. Еден од тие знаци

дека е донесена одлука го покажува и резултатот од машините за мерење на активноста на потните жлезди на дланките.

Активноста во која човечкиот ум на овој начин доаѓа до овие брзи заклучоци се нарекува активност на „приспособливото несвесно“. Овој начин на заклучување претставува едно од поважните полиња на проучување во модерната психологија. Ова не смее да се меша со *несвесното* кое Сигмунд Фројд го опишува како мрачно и нејасно место, исполнето со желби, фантазии и сеќавања кои е премногу вознемирувачки за луѓето да се наоѓаат во нивната свест.

Работата на „приспособливото несвесно“ се споредува со работата на еден компјутер со голем капацитет. Тој компјутер, со цел човекот успешно да функционира, тивко и брзо процесира голем број на информации кои се искористуваат во ситуации во кои е потребно брзо донесување на одлуки (Gladwell, 2005).

Станува збор за дел и активност на мозокот која сите луѓе ја поседуваат. Доказ за тоа се и секојдневните брзи одлуки кои се носат за повеќе или помалку важни нешта, без аналитично размислување за сите можни опции, искуства и последици. Разбирањето на фактот дека одлуките може и да не бидат донесени како беспрекорен резултат на резонирање на високо ниво, може да ја разниша вербата во силата на толку негуваните вредности како што се слободната воља, можноста за слободен избор и чувството на одговорност за истиот избор (Szegedy-Maszak, 2005).

Приспособливото несвесно дејствува на одлуките и на физичко и на интелектуално ниво. Работата на приспособливото несвесно се забележува кога возачот ќе го сврти автомобилот за да се паркира, без аналитички да размислува за степенот на аголот под кој го врти возилото и за брзината на движење.

Како и да е, според Gladwell, возможно е, преку едукација, човекот да се научи да ја контролира и користи во своја полза активноста на „приспособливото

несвесно“ во процесот на донесување на одлуки каде времето е пресудно и нема простор ниту податоци за долги анализи и размислувања. Возможно е, исто колку што е возможно да се контролира свесното размислување, како што може да се контролира и управува со потсвеста со помош на вежби кои им помогнале на познати личности, владетели и визионери.

За еден претприемач е мошне важно да научи да ја користи во своја полза работата на овој дел од несвесното што може да се постигне преку разни психолошки вежби. Ова е мошне важно затоа што приспособливото несвесно многу често има голема улога во одлуката на venture капиталистите дали да вложат во некој бизнис. Затоа што и покрај извонредната презентација и идеи, доколку реакциите несвесно го издадат младиот претприемач дека самиот нема целосна доверба во успехот на неговиот бизнис, venture капиталистот, како искусен лик од деловниот свет ќе успее да го забележи тоа (Chan, 2009).

Од ова може да се заклучи дека, способноста за носење на брзи, но и полезни одлуки, што е важна претприемничка способност, постои како капацитет кај секого. Стекнатото во овој случај би било соодветно едуцирање за како истата да се искористи во своја полза, како преку теорија, така и преку конкретно искуство (пракса).

4. Претприемништвото и развој на претприемничките способности со помош на образование и обука

4.1. Образованието како континуиран процес за развој на претприемнички способности

Образованието (формално и неформално) и обуките претставуваат соодветни механизми за оспособување на претприемачите доколку правилно се оформени и искористени. Тука од големо значење се нагласува посветеноста кон оспособување на новите генерации во претприемничките води. Да се биде добар претприемач не може да се научи преку еден семинар/работилница, ниту

пак преку еден циклус (2-3 години) образование во таа насока. Тие може да придонесат во оспособувањето на претприемачот во одреден аспект на постоење и дејствување, но за целосно оформување на претприемничките способности, потребно е на претприемништвото да не се гледа единствено како на професија/титула, туку и на една култура на живеење и размислување и истото да се воведува во образовниот систем, било како содржина или форма, уште од најраната возраст, како што и стои во „Рамковната повелба за конкурентност и иновации“ (EurActiv, 2007).

4.2. Формално наспроти неформално образование во процесот на обликување на претприемничките способности

„Дали е возможно да се подучува за претприемништвото“, или пак уште поважно, „дали е возможно истото да се научи“, се предмет на дебата последниве години. Одамна е познато дека образовниот процес и образованието воопшто, игра клучна улога во обликување на ставови, вештини, способности и култура на живеење воопшто.

Улогата на образованието во обликувањето на претприемничките способности е голема.

Образованието се соочува со предизвиците на новото време на глобално ниво. Овие предизвици се од најразлична природа: економска, технолошка, општествена и индивидуална. Како резултат на ова, самото образование мора да биде флексибилно и приспособливо кон предизвиците кои ги носи новото време.

Истражувањата покажуваат дека образованието може успешно да се соочува со овие предизвици доколку постои поттикнување на поголема креативност во процесот на учење кое ќе овозможи развој и оспособување на учениците за предизвиците кои ги носат потребите на модерното време, секако вклучувајќи ги меѓу другите и претприемничките способности (Radović-Marković, 2012).

Со други зборови, оспособувањето на идните претприемачи преку процесот на образование не претставува само постапно внесување на содржини од таа област во училишната и вон-училишната програма. Во процесот на развивање на претприемничките способности голема улога играат и пристапот, начинот на предавање и усвојување на знаењата, комуникацијата за време на учењето, како и местото и улогата на ученикот во овој процес, т.е. образованието како форма.

Успешен образовен процес во денешно време претставува процес во кој ученикот слободно ги препознава и развива своите способности. Преку комбинирани активности, ја развива автономноста и способноста индивидуално да ги решава зададените проблеми. Исто така, го развива и тимскиот дух и приспособливоста за работа во група која не би ја загушила неговата автономност. Способноста самостојно да се пристапи кон одговарање на даден предизвик е мошне важна претприемничка особина (Radović-Marković).

Претприемништвото, меѓу другото, е и процес на претворање на идеја во реален, лесно достижен производ. Со други зборови, сè започнува од идејата. Во модерното образование постои тенденција на поттикнување на логично, но и креативно размислување на учениците. Слободата на изразување која ја има ученикот ја поттикнува неговата креативност, а анализирањето, дискутирањето, отвореното поставување на прашања, проценки преку вклучувањето во активности каква што е студијата на случај, го поттикнуваат логичното размислување.

4.3. Формалното образование и развој на претприемнички способности

4.3.1. Развој на претприемнички способности во предучилишното и основното образование

Иако многу истражувања (Al Mahdi, 2012; European Commission, 2008) се базирани на воведување и развој на претприемничките способности во

средното образование, или пак на почеток на академски студии, сепак мошне важно е да се посочи дека колку порано се развие свеста на слушателот и му се насочи размислувањето во одредена насока (се разбира на начин соодветен за возраста), толку полесно и поефикасно се работи на неговиот понатамошен развој на тоа поле.

Постојат повеќе предности на развојот на претприемничките способности кај учениците од предучилишно и основно образование. За поголема прегледност, учениците од претшколска возраст и од основно образование може да се поделат во две возрасни групи за да се истакнат особините кои се стекнуваат на одредена возраст.

Првата група е претставена од учениците од 4-5 годишна до 11-12 годишна возраст. Предностите на работење на развојот на претприемнички способности во рамките на образовниот процес се следниве:

- a) Поголема сосредоточеност кон остварување на лични цели;
- b) Значително намалување на проблеми со дисциплина во училиштето;
- c) Подобрена економска писменост;
- d) Учениците стануваат поедуцирани и помоќни конзументи.

Втората возрасна група е сочинета од учениците на возраст од 12-13 до 15 годишна возраст. Придобивките од развивање на претприемнички способности во рамките на образовниот процес за учениците од оваа група се следните (Consortium for Entrepreneurship Education, 2006).

:

- 1) Подобрување на основните академски вештини: четирите принципи – 4 Rs: строгост, академски и општествени односи, релевантност и резултати.

- 2) Зголемена самопочит и почит кон другите (мошне важна карактеристика за позитивно обликување на оваа возраст);
- 3) Интензивиран развој на личноста преку преземање ризици и учење од сопствените неуспеси и грешки (исто така мошне важно за оваа возрасна група);
- 4) Позитивно прифаќање и учење од различностите (преку подобрените социјални вештини кои се придобивка во развивањето на претприемничките вештини на оваа возрасна група);
- 5) Зголемена моќ на убедување и способност за разрешување на конфликтни ситуации и
- 6) мотивација која нема да дозволи ученикот да заостане, односно продолжување со образованието во некое од средните училишта да не биде само резултат на законска или слична на неа обврска, туку и на мотивираноста на ученикот понатамошно да се развива.

Покрај овие придобивки, се вклучуваат и голем дел од придобивките од претходната група кои во оваа возрасна група дополнително се развиваат.

4.3.1.1. Начини на реализирање на настава која поттикнува развој на претприемнички способности кај учениците од предучилишно и основно образование– форма наспроти содржина

Обликувањето на претприемничките способности кај учениците преку формата и содржината на образовниот процес мора да биде внимателно управуван и испланиран процес. Пред да се започне со планирање и реализирање на овој процес, треба да се научи и да се спознае оваа возрасна група, нејзините потреби, интереси и потенцијали.

Главна карактеристика за децата во овој период е што за првпат стануваат дел од формална организација и програма надвор од нивните домови и кругот на семејството. Со самото седнување во училишните клупи и вклучување во разни програми поврзани со овие институции, децата искусуваат поголема индивидуална слобода, но и зголемено барање да го контролираат своето однесување.

За првпат искусуваат одредени форми на самостојност и слободно движење во отсуство на придружба од родителите (користење на велосипед или јавен превоз за да се стигне до училиштето и назад дома). Заради тоа, предучилишниот, т.е. ранучилишниот период претставува оптимално време за да се започне со поттикнување на автономноста, на способноста за самостојно создавање и одговорност за постапките преку образованието.

Од друга страна пак, постои и зголемена контрола од страна на наставниците и родителите настојувајќи децата да развиваат работна навика, почит кон повозрасните, да бидат мирни подолг временски период, да се стремат кон исполнување на очекувањата на возрасните.

Сето ова е придружено со оценување на нивните знаења, способности и вештини кое е усмено, писмено, во форма на неформален коментар за време на училишната година, како и со формален пишан документ (сведителство, ученичка книшка). Пред сè, ова оценување е **јавно**. Се соочуваат со своите успеси и неуспеси во присуство на своите соученици, наставникот, родителите. Сите личности кои ја поминале таа возраст го имаат искусено притисокот од ваквата ситуација.

Затоа мошне е важно правилно да се менаџира процесот на развивање на претприемнички способности во оваа група и покрај дисциплината и сосредоточеноста, да се работи и на нивната самодоверба и слобода на изразување на нивната креативност (Consortium for Entrepreneurship Education, 2006).

Според Ерик Ериксон, децата од предучилишна возраст до 14-15 годишна возраст се соочуваат со следниве конфликти:

Предучилишна возраст (3-5 години). За овој период значаен е конфликтот иницијатива наспроти чувство на вина. Во овој период кај децата постои голем интерес за имитирање на однесувањето и дејствувањето на возрасните што не ретко може да води до состојба на повремено надминување на границите на прифатливо однесување.

На оваа возраст, децата се мошне темпераментни, активни и љубопитни. Однесувањето кое е карактеристично за оваа возраст, родителите може да го опишат дури и како агресивно.

Првото нешто кое се забележува во оваа фаза е сè позачестената интеракција на детето со другите деца. Централното средство преку кое детето учи и функционира во овој период е **играта**. Играта е медиум преку кој детето ги истражува интерперсоналните вештини.

Играта исто така претставува и средство преку кое, детето почнува да планира, осмислува игри кои би биле интересни како за него така и за другите деца и поттикнува активности со нив. На овој начин, децата почнуваат да развиваат иницијаторски дух и почнуваат да се стекнуваат со самодоверба дека се способни да ги водат останатите.

Покрај иницијативата, се развива и чувството на вина, кое може да го пречекори дозволеният степен доколку родителите се престоги и не му даваат прилика на детето да ја изрази и развива својата креативност. Ваквите екстремни случаи може да доведат до инхибирање на слободата на креативната мисла на детето која е мошне важна во процесот на развивање на претприемничките, но и други способности. Секако и премногу иницијатива и допуштање може да доведат до ризични ситуации кои може да резултираат со целосна затвореност на детето за понатамошно креативно издигнување. Накусо, во овој период,

најдобро е да се одржува рамнотежата меѓу чувството за иницијатива и чувството на вина кај децата (McLeod, 2008).

Се доаѓа до заклучок, дека оваа возраст е совршена за да се почне со поттикнување на детето на креативно и логично размислување, со осмислување на различни активности со кои успешно ќе комуницира, но и ќе ги води останатите деца. Тука голем удел имаат и методологијата на работа на предучилишните установи, односно фокус на активности во форма на игри и фокус на слободата на ученикот да ги изрази своите идеи, ставови на кои нема да се гледа поинаку или повеќе омаловажувачки отколку на оние идеи и ставови и прашања кои доаѓаат од возрасни индивидуи.

Доколку оваа фаза од развојот на детето помине успешно, со оптимално поставен баланс меѓу развивање на иницијативноста и чувството на вина, детето ќе усвои многу важна доблест: барање на цел во она што го создава, што е тесно поврзано со логичното размислување кое е мошне важно во претприемништвото, како и ослободување во креативното изразување.

Раночилишна возраст (6-10 години). Во овој период карактеристичен е конфликтот меѓу работливоста наспроти инфериорноста. Во оваа фаза учениците мора да се поттикнат вредно да работат за да се стекнат со одредени компетенции и вештини. Во спротивно, кај нив ќе се развие чувство на инфериорност и дека не можат да направат ништо како што треба.

Во оваа фаза мошне значајно е градењето на самодовербата кај децата. Ова би придонело за понатамошно развивање на способноста самостојно да се донесуваат цврсти одлуки. Сепак, во оваа фаза социјализацијата е клучна за развој на ваквите способности. Во оваа фаза, детето учи и преку реакциите и интеракцијата со средината за сопствените вредности и постигнувања, за да може во иднина да ги искористи во самостојно носење одлуки од клучно значење за неговата работа како и градењето на неговата претприемничка личност.

Оваа фаза е оптимална за развивање на нови вештини, знаења и искуства, за учење на нови нешта и не случајно овој период е избран како оптимален за почеток на училишниот живот на децата. Во оваа фаза, охрабрувањето од страна на наставниците и родителите, може да придонесе до поголема самодоверба на детето да усвојува повеќе знаења и да биде што поуспешно.

Социјализацијата е мошне важна во оваа фаза и затоа, во овој период од развојот на децата, не смее да биде занемарена нејзината важност. Родителите и наставниците е препорачливо да посветат повеќе внимание укажувајќи на важноста од добро организирано време во текот на денот за да може детето да се посвети на сите нови активности, но и на неговиот социјален живот.

Времето мора да биде организирано така што не смее да се дозволи детските игри и рекреативните вон-училишни активности да бидат занемарени. Тука и самиот образовен систем може да има големо влијание, со тоа што ќе се стави поголем акцент на развој на вештините, а помала содржинска оптеретеност на наставниот материјал за учениците на оваа возраст (Kauffman, 2013).

Ова мора да е така затоа што детето на оваа возраст е мошне важно да добие поддршка и охрабрување од средината, родителите, наставниците, но и самите врсници. Во спротивно, доколку нема услови за другарување и за активности кои вклучуваат интеракција со врсниците од една страна, а се соочува со престоно пристап од страна на наставниците и родителите од друга страна, кај детето ќе се јави чувство на инфериорност, кое може да биде поразително за развојот на неговата самодоверба во иднина. А таквите особини, би го спречиле во развивање во успешен претприемач во иднина.

Адолесценција. Оваа фаза според Ериксон го опфаќа периодот од 11 до 18 годишна возраст. Но, во рамките на основно образование, зборуваме за рана адолесценција (11-14 години). Тука веќе почнуваат конфликти поврзани со сопствениот идентитет. Поточно конфликтот карактеристичен за овој период во чија што рана фаза се завршува основното образование е следниов: идентитет наспроти несигурност во врска со нивната улога во општеството.

Карактеристично прашање за овој период е „Кој/а сум јас?“. Во оваа фаза е мошне важно личноста да го развие и се соочи со својот личен, етнички, сексуален, кариерен идентитет, во спротивно ќе се развие во личност несигурна за нејзината полезност и улога во општеството (Baker, 2013). Не случајно токму на оваа возраст почнуваат подготовките за средно образование, се почнува со размислување во која насока да се продолжи образованието. Прифаќањето на сопствениот идентитет, сопствените способности и производи од сопствениот труд, се од голема полза во претприемничкиот развој. Во спротивно, потешко би можеле да се уверат корисниците во полезноста и потребата од она што претприемачот го создал, ако не ги познава своите способности и потреби.

Она што преовладува во овој период, како период кој опфаќа две мошне чувствителни фази во развојот на личноста е потребата од поттикнување на мотивацијата, самодовербата и правилно сфаќање на неуспесите – како нешто од коешто може да се научи повеќе.

За обликување на претприемничките способности, мошне важно е децата да научат, дека неуспехот не е резултат на нивната некомпетентност, туку на состојба која со труд може да се поправи. Во работата на претприемачот постојат и ќе постојат многу неуспешни обиди зад секоја успешна идеја или производ.

Како образовниот процес може да влијае на ова? Претприемништвото како начин на живот треба да се претстави преку форма и содржина. Формата се однесува на пристапот, изборот и видот на активностите и тн. Тука од особено значење се активности кои кај учениците поттикнуваат: можност за учење без континуирана норма на социјални споредби, можност самите да имаат контрола врз процесот на учење, почит кон другите и самопочит, силна емоционална и општествена поддршка, континуирано зголемување на учеството на учениците во активностите и тн.

Содржината треба планирано да се презентира во склад со возраста на ученикот и сложеноста на содржината. Со други зборови, да не се поставуваат

превисоки цели. Во предучилишниот и раноучилишниот период да преовладува дејствувањето и активноста преку која ќе се сфати суштината на претприемништвото и духот на претприемачите.

4.3.2. Развој на претприемнички способности во средното образование

Периодот на рана адолесценција со кој се завршува основното образование продолжува и низ почетокот на средното образование.

Тука е значајно повторно да се спомене индивидуалноста. Со други зборови, во оваа фаза на развој, младите се спознаваат и разбираат себеси како посебна индивидуа и самостојна личност. Поттикот за таква автономност доаѓа од биолошките процеси на премин од дете во возрасна индивидуа со што доаѓаат и промените во општествената улога на младите, а следствено на тоа и на очекувањата од надворешната средина. Таа потреба за индивидуалност се манифестира преку желбата за дистанцирање од родителите и наставниците, покажувајќи бунтовност и непослушност кон нив. Од друга страна пак, средношколците често се потпираат на ставовите и мислењата на нивните врсници. Со други зборови, крајно конфликтен и стресен период за една личност.

Потребата за индивидуалност и самостојност треба да се искористи на позитивен начин за обликување на претприемачот во младата личност. Ова е мошне важно, затоа што индивидуалноста, самостојноста и потребата и можноста за потпирање на самите себеси може значително да помогне во разни ситуации со кои би се соочил претприемачот, кога тој можеби би бил единствениот кој на почетокот би верувал во успехот на сопствениот производ или идеја. Затоа е мошне важно и да се контролира потпаѓањето на ученикот под преголемо и пресудувачко влијание на ставовите и мислењата од неговите соученици.

За жал, многу често средината и контекстот во кој средношколците учат и се развиваат се судира со потребните услови за развој на овие особини. Најчесто, учениците се среќаваат со строги професори, повисоки критериуми на оценување и дистанциран однос. Ова е случај дури и во образованието во напредните општества на земјите на САД (Consortium for Entrepreneurship Education, 2006).

Затоа, многу е важно во оваа фаза да се искористи потребата и желбата за индивидуалност и слобода на ученикот во процесот на развој на претприемничкиот дух.

Тоа би можело да се случи во образовен контекст кој ги има следниве карактеристики:

- 1) креирање на образовен процес насочен кон индивидуалните потреби на учениците;
- 2) поттикнување на оригиналност и креативност во размислувањата;
- 3) подобрување на односот ученик-професор. Професорот тука треба да биде ставен во улога на тренер, обучувач, насочувач, помагател, а не наредбодавач во процесот на учење;
- 4) педагогија ориентирана кон ученикот/слушателот и зголемено учество на учениците во наставниот процес.
- 5) ефективна соработка и комуникација со останатите ученици, која нема да попречува на индивидуалноста во размислувањето и дејствувањето на ученикот (Radovic-Markovic, 2006).

Како конкретен пример за активност која би се вклопила во ваков систем е групната работа, односно активностите во групи. Но, тоа треба да бидат активности во кои на сите ќе им се даде еднаков проблем за разгледување и насоки на што треба да обрнат внимание, а притоа нема конкретно да се поделат улогите на членовите во групата. Улогите се дознаваат непосредно

пред презентацијата. Ова овозможува поттикнување на креирање на целосен став во однос на одреден проблем и бранење на сопствената идеја пред стремежот за синхронизираност со групата, преку претходно најавена поделба на улоги.

Друга интересна активност со која би се поттикнала индивидуалноста како претприемничка особина кај средношколците е вежбата за себереклама (а *“Me” Commercial*). Во оваа активност, учениците имаат задача во рок од 2-3 минути да креираат реклама за самите себеси, односно зошто работодавачот би ги избрал баш нив да бидат дел од организацијата. Со оваа вежба, не само што се јакне индивидуалноста и свесноста за самиот себе, туку барањето тоа да биде кратко презентирање од неколку реченици го помага и зголемувањето на сосредоточеноста и концентрираноста на најважното. А фокусот е мошне важна карактеристика во претприемништвото (Chaika, 2012).

Поттикнување и развој на претприемничките способности преку образовниот процес може да се постигне доколку тоа претставува организиран процес на трансформација на самиот систем и програма. Со ова не се мисли на едноставно вклучување на предметот претприемништво во наставната програма. Всушност, станува збор за посложена и сеопфатна трансформација. Да се додаде наставен предмет/курс во наставната програма е лесно, но самостојно не би покажало значајни резултати во развојот на претприемничките особини кај младите. Претприемништвото треба да постои како суштина, стратегија и начин на којшто функционира образовниот систем. Како и во останатите образовни институции (основните училишта, факултетите), така и во системот на средно образование задолжително е да се инкорпорираат современи стратегии и алатки за да се развие поволна средина за развивање на креативност, иновативност, способност за решавање на проблеми користејќи отворен пристап и развивање на способност за критичко и аналитично размислување, како и други способности кои ќе помогнат во развојот на претприемничката личност.

За паралелниот развој на претприемничките и иновациските способности, крос-дисциплинарниот пристап и интерактивните модели на подучување кои би помогнале во развојот на претприемничките способности, потребни се модели, рамки и парадигми во образовниот систем кои одговараат на актуелните потреби во образованието (WEF, 2011).

4.3.3. Развој на претприемнички особини во високо образование

Додека претходните два степени на образование главно може да се насочат кон подготовка, искористување на особините на учениците за формирање на претприемнички идеи и запознавање со основните концепти на тоа што претставува претприемништвото, во високото образование, веќе постои можност за реализирање на претприемничките идеи, усовршување на знаењата од оваа тема и сл.

Учење и искусување на претприемништвото додека се студира има повеќе предности:

Првата предност е тоа што им се дава на студентите алтернатива во поглед на кариерата, доколку тоа не е темата на студии. Исто така, се засилува самодовербата и вербата во сопствените способности за создавање и водење на сопствен бизнис. Друга предност претставува тоа што во овој степен веќе посериозно студентите се запознаваат со концептот на ризик и се охрабруваат да го преземаат, секако, сè додека истиот е во прилог на динамичната конкуренција и економија на глобално ниво. Исто така, во овој степен, продолжува и се интензивираат способностите за преземање иницијатива и способноста за работа во тим, која како што вклучува способност да се води, ја вклучува и способноста успешно да се биде воден (со ова се мисли на развиена дисциплина и самодисциплина, исполнителност, почитување на рокови и тн).

Претприемничкото оспособување во овој степен на образование е за нијанса поспецијализиран процес. Ова се должи на тоа што за овој степен на образование, карактеристични се големиот број на стекнати знаења, како и

повисокото ниво на свест за насоката и структурата во која младиот човек би почнал со кариера.

За овој период мора да биде нагласен поттикот на студентот да презема иницијатива и да работи самостојно или во групи на развивање на своите способности.

Покрај активностите кои се дел од училишната програма, студентите треба да се поттикнуваат за учество во обуки и практики кои се вон формалната наставна програма и се од неформален карактер (The Quality Assurance Agency for Higher Education, 2012).

Главниот приоритет на секој образовен систем е да пружи образование кое ќе им овозможи на студентите да одговорат на предизвиците од деловна и општествена природа кои ги носи модерното време. Поради тоа, секојдневно расте бројот на универзитети кои прават проширувања во курикулумот, наставниот план и програма за да го промовираат претприемништвото и иновациите кај студентите.

Универзитетите сè почесто нудат разни предмети и курсеви поврзани со претприемништвото и полиња тесно поврзани со него во рамките на додипломски, постдипломски и постдокторски студии.

Многу универзитети и колеџи инвестираат во развојот на претприемничките вештини и способности на нивните студенти. Додека повеќето студенти сонуваат да го основаат „новиот Facebook[®] /Twitter[®]“ (инаку и двете социјални мрежи се основани од тогашни студенти), факултетите и колеџите повеќе се осврнуваат на педагошката вредност на претприемништвото како сет од знаења, вештини и способности кои може да бидат применети преку овозможување на професионална средина за учење и создавање, како и преку практични активности кои би го надополниле познавањето на студентите од оваа област.

Универзитетите го имплементираат претприемништвото преку формалното образование, т.е. посебни студиски и предметни програми, како и преку разни воннаставни активности и програми, кои меѓу другото, вклучуваат и: натпревари за најдобар бизнис план, претприемнички клубови, како и разни практики за почетници.

Она што може да се заклучи е дека за развој на претприемничките способности во високото образование, од клучна важност се и практичните активности, односно учење преку практични искуства и експерименти. Ова би придонело посамоуверен и поподготвен влез во светот на претприемништвото по завршувањето на високото образование (Office of Innovation & Entrepreneurship, 2013).

4.4. Обука и практично искуство преку воннаставни програми и активности

Практичното искуство во развојот на претприемничките способности, делумно може да се стекне во процесот на официјалното, формалното образование. Како и да е, тука постои еден предизвик. Тоа е, монотоноста на средината каде што се стекнуваат овие искуства и развиваат претприемнички способности. Претприемништвото не е само идеја, иако почнува од идејата. Претприемништвото е реалност, конкретна дејност, за која младите треба да се оспособат.

Доколку целта е развој на претприемничките и сродни на нив способности кај младите луѓе, воннаставните програми и активности, организирани и креирани во склад со образовните потреби на современиот живот мора да бидат присутни низ сите нивоа на образовниот живот на младите луѓе, уште од најмала возраст.

4.4.1. Воннаставните активности и развој на способностите во основното образование

Воннаставните активности за време на основното образование претставуваат идеален почеток за развој на претприемничките способности.

Креативниот пристап, социјализацијата која се разликува од социјализацијата која учениците имаат можност да ја искусат во времето поминато во училиште, придонесува за поттикнување на креативното и аналитичко размислување на учениците.

Со самото тоа што учениците стекнуваат знаења и искуства преку овие активности, развиваат разни вештини и способности, а со тоа работат и на сопствената самодоверба, која е мошне важна за еден претприемач.

Воннаставните активности се мошне разновидни (активности поврзани со спортот, музиката, извидништвото и тн.) и бројот на видови на вакви активности постојано се зголемува во зависност од интересите на учениците, но и од потребите. Како и да е, може да се поделат во неколку основни групи: спортски активности, уметнички активности, извидништво и тн.

4.4.1.1. Спортски активности

Овој вид на воннаставни активности е мошне важен за развојот на личноста на децата и младите. Раноучилишната возраст е одличен период за почнување со овој вид на активности. Покрај стекнувањето на знаења од одреден спорт, одржување на физичката кондиција и активност, спортските активности (особено кога станува збор за спортови каде се игра во тимови) придонесуваат и плодна почва за почетен развој на особини, вештини и способности кај децата и младите кои би им помогнале во успешно изградување како претприемачи во иднина. Скептицизмот кон полезноста од спортските активности вон наставната програма често доаѓа од родителите кои во тој период стравуваат дека овој вид

на активности би им го одвлекол вниманието на нивните деца од нивните училишни обврски. Всушност, за спортските активности важи истото правило кое важи и за останатите воннаставни активности: доколку времето посветено на овој вид на активности е прецизно организирано, нема да пречи во училишниот успех на учениците.

Добро изградено спортско однесување и спортски дух обезбедува насочување на децата и младите коешто може да биде позитивно искористено како во училиницата така и надвор од неа во понатамошниот тек на животот. Учество и прифаќањето на предизвиците како составен дел од спортските активности, ги учи младите готовно и со задоволство да ги прифаќаат и предизвиците од училиницата. Со други зборови, ги учи младите да дејствуваат и да растат во конкурентна средина. А успешното функционирање во конкурентна средина е мошне важна претприемничка способност.

Исто така, спортските активности му помагаат на детето да учи да се справува со поразите како составен дел од животот и растењето. Светот на спортот го отсликува најпозитивниот начин на којшто младите функционираат во училиницата, но и понатаму во животот надвор од училишните клупи. Добрите спортисти остануваат во игра и го даваат најдоброто од себе дури и кога губат. Ваквата способност на простување и справување со сопствените порази и способноста да се продолжи понатаму на најдобар можен начин е мошне важна за успехот на еден претприемач.

Животот во ова современо време, претставува и живот во конкурентно општество. Младите претприемачи треба да почнат да се подготвуваат за таа реалност уште од мали нозе. Децата мора да научат дека добивањето и губењето се составен дел од животот, како и дека се привремена состојба и не треба да се доволен повод за откажување. Ова сознание ќе им помогне, како во училиштето, така и во понатамошниот развој како идни претприемачи.

Спортските активности исто така влијаат и на развојот на самодовербата. Почнувајќи од самодовербата од надворешниот изглед (подоцнежниот период

на основното образование е поврзан и со пубертетот, односно период кога меѓу останатите, младите искусуваат и телесни промени кои влијаат на нивниот изглед) до самодовербата во своите потенцијали и постигнувања. Исто така, преку спортските активности, децата се учат да бидат тимски играчи, што е особено важно за позитивен развој на личноста кај деца коишто претендираат да бидат во центарот на вниманието (Rimm, 2009).

4.4.1.2. Активности поврзани со уметноста

Во оваа категорија спаѓаат визуелните уметности, музичката уметност и почетничкото литературно творење. Значењето на ваквиот вид активности во градењето на претприемничките способности од мали нозе е од особено значење.

Алберт Ајнштајн рекол дека имагинацијата е поважна од знаењето, бидејќи знаењето има граници, но имагинацијата, не. Границите кои ја инхибираат можноста за креативно размислување и творење се голем проблем во нечие успешно издигнување како претприемач.

Уметноста претставувала средство за изразување на сопствените погледи на окружувањето уште од најстари времиња, за што сведочат цртежите во пештерите. Воннаставните активности поврзани со уметноста се задолжителни доколку целта е детето да има успешно, комплетно и квалитетно образование.

Освен релаксирањето и личната сатисфакција, ваквите активности нудат и нешто многу поважно за развојот на личноста. Нудат можност (доколку истите се добро организирани и со богат наставен план/курикулум), учениците да се запознаат самите себеси, да бидат свесни за сопствениот поглед на она кое ги опкружува и да формираат ставови за истото. Овие активности помагаат во способноста креативно да се размислува, да се резонира, да се бара смислата. А добро осмислена идеја резултира и со производ кој ќе одговара на потребите на средината онаква каква што ја перцепираме.

Покрај тоа, учениците согледуваат дека постои подлабока смисла и цел на учењето од успешно решен тест и висока оценка. Особено во овој современ свет на брзина и компетитивност, отвореното размислување поттикнато од најмала возраст преку ваков вид на активности, силно придонесува во оспособувањето на идните претприемачи (Irish National Teachers' Organization, 2009).

4.4.1.3. Извидништво

Овој вид на воннаставна активност несомнено има големо влијание врз позитивен развој на претприемничките особини и психолошко подготвување на идните претприемачи. За жал, неговата улога во психофизичкиот развој на децата многу често е потценувана и е помалку популарна активност одошто би требала да биде (National Collaboration for Youth, 2011).

Преку извидништвото и активностите во ваквите кампови, децата се учат на самостојност, лидерство, тимска работа, нешта кои ги доближуваат до светот на возрасните, а од друга страна пак, нивната имагинација не е инхибирана. Во ваквите активности, таа игра голема конструктивна улога во создавањето и откривањето. Креативната имагинација се користи во задачи и активности чијшто резултат мошне често претставува нешто што претставува општо добро за заедницата. Способноста за насочување на создавачкиот капацитет кон производ/резултат од кој средината ќе има полза е од особено значење за развојот на еден претприемач.

Не треба да се заборава и елементот на осамостојување, извидничкиот камп не ретко знае да претставува и првиот пат на одделување на детето од родителите на подолг период.

Покрај ова, преку извидништвото, децата и младите учат дека постојат и други начини на откривање и учење, поинакви од меморизирање на факти од учебниците. Го откриваат експерименталниот дел на доаѓање до информации, преку практични активности и експерименти (Ličina, 2007).

И покрај тоа што, голем е бројот на момчиња-извидници, од оваа активност големи придобивки имаат и девојчињата.

Според едно истражување во САД, дури 80% од жените-претприемачи биле некогаш дел од женски извиднички кампови. Извидништвото ги поттикнува девојчињата да го развиваат лидерското во себе и да станат автономни и самостојни. Постојат неколку причини поради кои женското извидништво има толкав придонес во развој на успешни жени претприемачи, од кои основните се:

Охрабрување на стремежот кон високи цели. Американските Girl Scouts се познати по директна продажба на колачиња. По поставувањето на рекордот во југоисточен Тексас со продадени 3258 кутии со колачиња за помалку од три месеци во 2011 година, извидникот-почетник Hannah Richmond планирала да го сруши тој рекорд со 10,000 продадени колачиња веќе во 2012 година

Тимска работа. Во женските извиднички групи, соработката е мошне важна во извршувањето на задачите. А познато е дека тимската работа и соработка е мошне важна за развој на лидерските способности. Секој успешен лидер се потпира на поддршката од останатите во состав на организацијата како и надвор од неа.

Возвраќање. Девојчињата во извидничките групи се учат на социјална одговорност од самиот почеток. Гореспоменатата Hannah Richmond, извидник-почетник ги донирала заработените средства од продажбата на колачиња во спасувачки центар за животни во нејзиниот роден град, Сан Антонио, Тексас

Повремена потреба од импровизација. Кај повеќето жени се јавува тенденција темелно да се анализираат сите можности пред да се преземе следниот чекор. Повеќето мажи од друга страна пак, се поголеми оптимисти од овој аспект,

едноставно ги прифаќаат предизвиците со надеж дека одредени несовршености може да се поправат откако веќе е преземен чекорот. Извидничките групи ги учат девојчињата дека не секогаш темелната анализа го дава вистинското решение и дека некогаш е подобро да се прифати предизвикот без многу размислување (Stengel, 2012). Martha Stewart (позната жена-претприемач и основач на Martha Stewart Living Omnimedia), Vera Wang (познатиот моден дизајнер и моден уредник во списанието Vogue), Gloria Steinam (познат феминист и личност која со својот Ms. Magazine кој постои веќе 40 години дава голем придонес во движењето за правата на жените) се само дел од успешните жени од светот на претприемништвото кои започнале со штанд за лимонада и директна продажба на колачиња во женските извиднички клубови (Novellino, 2014).

4.4.2. Воннаставните активности и развој на способностите во средното образование

Кога се зборува за воннаставните активности на средношколците и нивното влијание врз формирање на нивните претприемнички способности, значајно е да се наведат предностите и важноста на воннаставните активности во тинејџерските години, затоа што најголем дел од своите тинејџерски години, младите го минуваат како средношколци.

Истражувањата покажуваат дека тинејџерите кои се вклучени во воннаставни активности покажуваат поголем успех на училиште. Самите разновидни обврски и активности, ги поттикнуваат да се научат да го организираат времето и планираат активностите така што ќе покажат успех на сите полиња. Зависно од видот на активности, тинејџерите покажуваат поголем спортски дух и способност за тимска работа, говорните и пишани вештини достигнуваат повисоко ниво, а се забележува и подобрување на комуникациските вештини. Дури се верува и дека изборот на активности вон училиштето, зборуваат многу повеќе за потенцијалите на учениците, одошто листата со оценки (I Have A Plan Iowa, n.d.).

4.4.3. Воннаставните активности и развој на способностите во високото образование

Високото образование, меѓу другото се карактеризира и со поголем обем на наставна содржина која студентите треба да ја совладаат во определен рок. Тоа ги става студиите во фокусот и на врвот на листата на приоритети. Како и да е, доколку овој период младите се посветат исклучиво на студиите, големи се шансите периодот кој ќе го поминат на студии да биде напорен и здодевен. Постојат неколку причини поради кои студентите треба да се вклучуваат во воннаставни активности и програми.

Неопходна пауза. Академскиот живот станува заморен и контрапродуктивен доколку младите се единствено фокусирани на нивните студии. Овие воннаставни програми и активности помагаат да се разбие монотонијата и да се направи пауза од истоштувачките обврски поврзани со студиите.

Можност за социјализација и поврзување со врсниците и истомислениците. Овие ангажмани, почнувајќи од единечни настани, до цел курс/програма/стажирање претставуваат одлична можност студентите да се поврзат со своите врсници на интелектуално ниво. На овој начин се работи и на социјализацијата на младите и понатамошно усовршување на способноста за тимска работа.

Многу студенти се стремат да внесат разновидност на активности во нивниот дневен план. Студентски ден посветен исклучиво на факултетските обврски бргу го заморува студентот, се губи неговата способност за фокус и концентрација, а со тоа и времето поминато во учење станува сè помалку ефективно.

Доколку студентот премногу се ангажира во воннаставни активности, постои ризик да се запостават студиите кој би можел сериозно да се одрази врз оцените на студентот. Затоа е неопходно да се воспостави баланс меѓу студиите и работата околу нив и животот на студентот (Mackenzie, 2007).

За конкретен развој и обликување на претприемничките способности, високото образование е период во животот на една млада личност кога е задолжително да се примени знаењето во пракса. Главниот процес во претприемништвото е реализирањето на добро осмислена идеја во конкретен производ/услуга која ќе одговори на потребите на мнозинството. Затоа, особено полезни начини на едукација вон наставната програма за претприемништвото и користење на сетот од стекнати знаења, вештини и способности за постигнување на поголем успех се бизнис инкубаторите и спин оф компаниите.

4.4.3.1. Бизнис инкубатори

Бизнис инкубаторите се одличен начин да се оспособат младите претприемачи. Тоа веќе претставува реална средина во која може да се учи за тоа како се создава сопствен бизнис. Чарли Бекер, административен директор на Don Beall центарот за иновации и претприемништво (Калифорнија), ги споредува бизнис инкубаторите со велосипедите со помошни тркала преку кои најмалите се учат да возат. Поточно, да се учи за создавање на бизнис преку бизнис инкубаторите е исто како да се учи возење на велосипед со велосипед со помошни тркала.

Во овие инкубатори, почетниците може да учат за претприемништвото, новите технологии, маркетингот и слично од докажани професионалци, долгогодишни успешни претприемачи. Бекер додава дека најважната улога на еден инкубатор е да го направи претприемачот „кеш позитивен“ (cache positive), односно да создава повеќе профит отколку што користи.

Денес, во рамките на САД, постојат околу 1250 инкубатор програми. Околу 32 проценти од бизнис инкубаторите во Северна Америка, се поддржани од академски институци (Smith-Barrow, 2013).

Бизнис инкубаторите може да функционираат како профитни или пак непрофитни организации. Според статистиките на националното бизнис здружение за инкубација (NBIA), повеќе од 90% од бизнис инкубаторите функционираат како непрофитни организации (Madeira-Cofield, 2011).

Концептот врз којшто функционираат бизнис инкубаторите е да им помогнат на претприемачите да го искушат и научат процесот на реализирање на сопствените идеи од првиот до последниот чекор, т.е. лансирањето на ново претпријатие.

Оваа помош вклучува и сет на дополнителни помошни услуги како што се:

- a) Простор за бизнис инкубацијата во целосно опремени деловни објекти обезбеден под флексибилни и поволни услови;
- b) Обезбедување на сеопфатен сет од дополнителни услуги како што се: претприемнички консултации и обуки, секретарска и административна поддршка, помош и подучување од областа на почетничкото финансиско работење, како и помош при развивањето и рекламирањето на производот;
- c) Високи критериуми за влез и излез, кои се дизајнирани за поголема сигурност дека работата на инкубаторот се фокусира на поддршка на иновативните, брзорастечки почетни бизниси за кои се смета дека би имале значаен придонес за локалната економија;
- d) Професионален менаџмент кој вклучува детален и сеопфатен мониторинг на новите бизниси и тоа дали строго се држат до нивните бизнис планови како и обезбедување сигурност дека претпријатијата работат на професионален начин и постојат изгледи во скоро време да станат финансиски самоодржувачки (Mendoza, 2009).

Постојат неколку модели на бизнис инкубатори и тоа: универзитетски бизнис инкубатори, инкубатори на „првата генерација“ (“First Generation Incubators”), виртуелни бизнис инкубатори (уште наречени и инкубатори на втората генерација), Dot.Com бизнис инкубатори (релативно нов модел на инкубатори познат и распространет низ развиениот деловен свет, особено САД), интернационални бизнис инкубатори (уште наречени и инкубатори на третата генерација) (Scaramuzzi, 2002).

Универзитетските бизнис инкубатори, главно функционираат на ист начин како и останатите бизнис инкубатори, како и да е некои посебни карактеристики ги издвојуваат како посебен модел. Овој вид на инкубатори најчесто се лоцирани во рамките на самите универзитетски кампуси. Карактеристични за нив се: вклученоста на приватниот сектор и редовниот мониторинг на нивните перформанси. Исто така, најголем дел од апликантите најчесто се дипломци или студенти кои се при крај со студиите во рамките на универзитетот со кој бизнис инкубаторот е поврзан. Една од поважните улоги на универзитетите во развојот на универзитетските бизнис инкубатори е да воспостави линк меѓу истражувачката и практичната дејност.

Предноста на универзитетските бизнис инкубатори меѓу другото е и тоа што одлично се вклопува и во економски високо развиените земји, така и во земјите кои се во фаза на развој каде што би дала голем придонес во намалување на невработеноста, особено во региони каде студентите и дипломците се групи во кои има голем број на невработени (Bathula, Karia, Abbot, 2011).

4.4.3.2. Бизнис акцелератори

Бизнис акцелераторите се сметаат за мошне значајни за забрзување на процесот на развој на малите претпријатија предводени од почетници.

Многумина претприемачи сонуваат за брза финансиска интервенција која би го забрзала развојот на нивното претпријатие, особено во ситуации кога тие немаат доволно време целосно да му се посветат затоа што се веќе вработени со полно работно време, а со претпријатието се занимаваат во преостанатиот дел од времето. Програмите кои се нудат од страна на бизнис акцелераторите може да го решат овој проблем, во исто време овозможувајќи им на претприемачите да работат во средина со колеги истомисленици. Исто така, овие програми овозможуваат и повеќе време да се посвети на развој на самиот производ/услуга без да постојат грижи околу сметки и трошоци. Сите овие карактеристики звучат мошне примамливо, поради што сè поголем е бројот на

млади претприемачи во регионите каде што овие програми се застапени, кои се заинтересирани за услуги од ваков тип.

Според Nesta, фондацијата за иновации на Обединетото Кралство, постојат неколку главни карактеристики заеднички за сите акцелератор програми:

- a) Процесот за аплицирање е мошне отворен, но и високо компетитивен;
- b) Се овозможувањ почетно финансирање на бизнис (вложување на pre-seed и seed инвестициски капитал), вообичаено во замена за удел, акции во претпријатието и сл.;
- c) Фокусот е на мали тимови, не на индивидуални основачи;
- d) Временски ограничена поддршка која вклучува планирани настани и интензивно менторство;
- e) Групи/ класи на претпријатија почетници (startups), наместо индивидуални компании.

Вообичаено овие програми ги водат почетничките компании од фаза концепт, до фаза производ, нудејќи финансирање во раните фази како и интензивни обуки во замена за учество. Програмата завршува на демо-денот, односно денот кога претпријатијата-почетници се среќаваат со поголеми инвеститори и доколку остават позитивен впечаток, големи се шансите нивното претпријатие да добие нов инвеститор.

Како и многу други бизнис трендови и концептот за бизнис акцелератори потекнува од САД. Сè започнува со појавувањето на Y Combinator во 2005 година кој успешно функционира и денес (Nielsen, 2013).

Y Combinator нуди почетно бизнис финансирање (seed capital) за претпријатија почетници (startups) со посебен фокус на претпријатија кои се занимаваат со мобилни/web апликации. Колку средства ќе се вложат во одредено претпријатие, зависи од типот на претпријатието и времето и средствата кои ќе

му бидат потребни да заокружи една успешна почетна фаза на работење. Следниот чекор е претставување на претпријатието на поголеми инвеститори каде што и продолжува неговиот развој. Y Combinator вообичаено инвестира до 20 илјади долари во едно претпријатие и за возврат бара од 2 до 10 процентен удел во фирмите во кои инвестира (YCombinator, n.d.).

Во април 2014 година од страна на фирма со седишта во Македонија и во Америка, отворен е првиот бизнис акцелератор на територијата на Република Македонија. NewMan's Business Accelerator, чијшто фокус ќе бидат претпријатијата почетници од областа на информатиката и комуникациските технологии (NetPress, 2014).

4.4.3.2.1. Сличности и разлики меѓу бизнис инкубатори и бизнис акцелератори

И покрај тоа што претставуваат различни видови на центри за развој на претприемништвото, заедничките особини со кои се карактеризираат се и причината зошто некогаш луѓето ги мешаат овие два поими.

Основна сличност меѓу инкубаторите и акцелераторите се состои во тоа што и едните и другите имаат за задача да ги подготват малите претпријатија за она што ги очекува во бизнис светот, односно им помагаат на малите фирми во развојот. Она што е различно е начинот на кој нудат поддршка како и временскиот период во кој дејствуваат кој најдобро може да се објасни доколку се подели животот на една компанија во три значајни периоди: детство, адолесценција и зрелост (под претпоставката дека животот на едно претпријатие има структурни сличности со животниот век на еден човек).

Детство. Во „детството“, инкубаторот ја има улогата на родител кој му нуди засолниште на претпријатието, го негува неговиот раст и развој, и го оспособува низ останатите фази да стекне самостојност, обезбедувајќи му ги сите потребни услови (простор, средства, едукација) за таа намена.

Адолесценција. Најтешкиот период за опстанок на една фирма е преминот и опстанувањето во оваа фаза. Најголемиот предизвик со кој може да се соочат во оваа фаза претставува целосното ориентирање кон дневните активности и цели и занемарување на долгорочните цели и планови, а со тоа и губење на идентитетот. Ова е периодот од животниот век на една компанија во кој најчесто завршува инкубатор програмата. Тогаш настапуваат бизнис акцелераторите кои ги водат претпријатијата низ оваа фаза и им помагаат да преминат во зрелата фаза преку поддршка во развивање на силни стратегии, преку разгледување на потешкотиите во функционирањето на компанијата и тн.

Втората основна разлика е времетраењето на програмите кои ги нудат. Бизнис инкубаторите нудат програми кои траат подолг временски период, кои нудат различни видови на менторство и поддршка во развојот, додека пак акцелератор програмите вообичаено траат од 3 до 6 месеци (Sepulveda, 2012).

Сепак ова сознание не значи дека акцелераторите имаат поважна улога во развојот на претпријатието од инкубаторите. Според Robert Cressy, голем дел од претпријатијата се затвораат по првите 2 до 5 години работа. Затоа бизнис инкубаторите и бизнис акцелераторите имаат голем удел во успехот и развојот на претпријатијата (Cressy, 2006).

4.4.3.3. Спин оф компании

Спин оф компании претставуваат нови, независно менаџирани компании кои претходно постоеле како составен дел од поголема компанија и со текот на времето се издвоиле како независни.

Еден вид на спин оф компании се студентските спин оф компании се од голем интерес за сите универзитети кои се отворени кон современите потреби на образованието, особено оние факултети кои поддржуваат наставни и истражувачки програми од областа на претприемништвото.

Студентските спин оф компании претставуваат резултат на претприемнички процес базиран врз експлоатација на технологии развиени од страна на универзитетите.

Спин оф компаниите прикажуваат конкретни докази дека студентите се стекнале со претприемнички вештини и способности во текот на нивното образование кои благодарение на овој вид на компании се преточиле во конкретни резултати. Исто така студентските спин оф компании придонесуваат за регионален економски развој, а на студентите им помагаат во усовршувањето на стекнатите знаења и им овозможуваат нивна примена. Накратко, овозможуваат искористување на потенцијалите на студентите што е од полза за студентот од една страна и за економијата на локално/регионално ниво од друга страна (Bailetti,2011).

Расмусен го отсликува процесот на формирање на универзитетска спин оф компанија како едноставен процес во кој основните елементи се: идејата базирана врз истражувања (или можноста, приликата), потоа индивидуалци (или група) кои ќе го развиваат производот/идејата, како и контекстот во кој ќе се води тој процес (во случај со универзитетските спин оф компании), тоа се универзитетите. Интеракцијата на овие четири елементи како резултат ја дава универзитетската спин оф компанија (Rasmussen, 2006).

4.4.3.3.1. Ризик при осамостојување на спин оф компаниите

Многу често, покрај целата поддршка и менторство, некои компании не успеваат да го напуштат „гнездото“ во периодот кога треба да застанат на свои нозе. Причините поради кои може да се случи такво нешто, се слични на причините поради кои еден млад човек не може да се осамостои и е зависен од семејството на возраст на која истото веќе не се очекува. Од многу аспекти, фирмите и центрите за нивно развивање функционираат како семејство и се соочуваат со проблеми од слична природа. Мошне често неуспешноста на малите фирми да се лансираат како самостојни компании лежи во несоодветниот пристап на компанијата во чијшто состав се развивале и тоа

преку: непостоење на неопходната дистанца меѓу големата компанија и спин оф компанијата и предолгото задржување на спин оф фирмата во рамките на поголемата компанија .

За успешно функционирање и осамостојување на една спин оф компанија, мошне важни се: искрениот пристап, објективноста и неопходната дистанца (Kearney, 2007).

4.5. Улогата на професорот/наставникот во обликувањето на претприемничките способности кај младите

Eric Hanushek укажува на големата важност на квалитетниот наставен кадар во процесот на развивање и оспособување на учениците, тврдејќи дека со квалитетен наставник ученикот во просек добива 1,5 година академски развој во период од 1 година, додека пак со лош наставник – 0,5 години во период од 1 година образование. Со други зборови, со неквалитетен кадар, може да дојде до стагнација од две години во четиригодишен циклус на образование. Доколку пак, примерот со добриот наставник го ставиме во контекст на еден циклус на образование од четири години, ученикот во период од 4 години добива академско издигнување како да учел 6 години. Доколку квалитетните наставници се секојдневие во образованието на децата, позитивните резултати во академска компетентност и оспособеност би биле долгорочни (Hanushek, 2011).

Процесот на развој и обликување на претприемничките способности не претставува развоен процес само за учениците туку и за наставниците. Тие мораат да бидат **подготвени** за овој процес. Тоа значи дека наставниот процес не треба да го сфатат како процес во кој наставникот кажува, а ученикот повторува, туку на живописен и динамичен процес во кој наставниците и учениците се подготвени да учат едни од други.

После подготвеноста, следува **вољата** како важен фактор. Тука станува збор за вољата за прифаќање и прилагодување кон промените. Професорите учат од

искуствата и контекстот во кој работат и се развиваат. Така, некои професори стануваат зависни од одреден контекст или пак работна ситуација во која добро функционираат и немаат воља да се развиваат понатамошно во други контексти и кога ќе дојде ситуација да тоа биде обврзно, тие *немаат воља* да продолжат под новосоздадените услови. Наставниците кои не ја поседуваат оваа воља ја гледаат промената како за нив ризична ситуација, а не како предизвик како што на тоа гледаат мотивираните наставници со силна воља за искусување, па и понекогаш и иницирање на промените. За успешноста на еден претприемач, вољата е можеби најсилниот фактор кој не ретко успева да ги победи голем дел од останатите, на прв поглед непремостиви препреки. Вољата на професорот да ги обликува младите умови во оваа насока, суптилно се пренесува како информација на учениците во самиот процес на настава. А ученикот најдобро може да научи за моќта на вољата преку наставник кој ја поседува и ја покажува во својата работа.

Како што треба да ги гледаме како индивидуи со сопствена визија, на професорите треба да гледаме и како на **дел од една заедница** која директно или индиректно, делумно или целосно, влијае на одредени аспекти на нивното однесување и пракса на работното место.

Флексибилноста е тесно поврзана со вољата и мотивираноста за прифаќање на промените. Вообичаено тоа не е случај кај повозрасните колеги, така што имплементацијата на нови форми и содржини во образовниот процес не ретко се движела со потешки чекори.

Професорите имаат мошне значаен удел во процесот на обликување на претприемнички способности кај учениците во процесот на образование, затоа од голема важност е тие континуирано да бидат ученици, да се стремат кон стекнување на нови знаења и вештини кои ќе им помогнат да бидат визионери во својата професија и да се спротивстават на монотоноста во образовниот процес кој (особено за развивање на вакви особини) мора да биде еден динамичен, двонасочен и хиерархиски хоризонтален процес (Shulman, 275-271).

Развојот на клучните претприемнички способности и компетенции, еден професор не може да го постигне само преку презентирање на содржината, односно преку теоретско подучување за тоа како се води одреден бизнис. Тоа е особено непродуктивно за помладите ученици. Универзалниот пристап на професорот кон развивање на претприемничките способности кај младите, независно од тоа кој предмет го предава и дали е (не е) поврзан со претприемништвото, е да ја оствари целта на претприемничкото образование, односно да ги поттикне учениците да се однесуваат и дејствуваат на претприемнички начин во сите сфери на нивното живеење.

Една од поголемите заблуди која влијае врз успешноста на наставниците во процесот на обликување и оспособување на младите е ставот дека главната цел е да се постави авторитет. Авторитетот е важен, но важно и на кој начин ќе се наметне. Неконструктивната и прекумерна строгост го отежнуваат процесот на учење кај младите. А главната задача на современиот професор е токму спротивното, да го олесни процесот на учење, односно неговата улога во современото образование е да биде олеснувач (фацитатор) во учењето.

Современиот процес на образование е насочен кон развивање на, меѓу останатите, и на претприемничките вештини и способности преку активни и интерактивни модели и пристапи во наставата кои го ставаат ученикот во центарот на образовниот процес што претставува еквивалент на револуционерна промена особено во општества каде што во центарот на образовниот процес во не толку далечно минато бил наставникот/професорот.

За да се постигне ова, не се доволни само таблата, кредата, познавањето на предметот и основни педагошки и комуникациски вештини. Она што е потребно се високо квалификувани наставни кадри, кои ќе се вклучат во еден континуиран процес на **надградување и учење** (European Comission, 2011).

4.6. Идејата за инклузивно општество во образованието и обликувањето на претприемничкиот дух кај младите

Една од карактеристиките на современото општество е општествената инклузивност, следствено на тоа една од карактеристиките на современото образование е промовирање на инклузивноста. Општествената вклученост без дискриминација и давање еднакви можности за сите има голем придонес во обликувањето на претприемничките способности и квалитети кај младите.

Според голем број на претприемачи, голем дел од нив и светски познати на јавноста благодарение на нивната работа и успеси, претприемничките особини се потенцијал кој постои и треба да се открие кај секој човек. Финансиската состојба, физичката и интелектуална попреченост и други фактори кои општествено би ги етикетирале за помалку привилегирани не би требало да претставуваат препрека во нивниот развој. Претприемништвото и иновациите претставуваат клуч за успех во време на брз живот и уште побрзо растечка конкуренција. За таа цел, многу општествени установи, особено образовните се залагаат за развој на овој потенцијал кај човекот. Поради тоа човекот е и највредниот капитал во кој треба да се вложува за развој на претприемништвото.

Луѓето би биле повеќе продуктивни доколку веруваат во сопствените потенцијали. А ќе веруваат во сопствените потенцијали доколку им се укаже и се постапува со нив како индивидуи со еднакви можности со оние, според традиционалната класификација, попривилегирани групи. Образовните установи (како институции за поттикнување на ваков вид на размислување) со реорганизација на паралелките и стручно обучен наставен кадар, свесен за современата потреба од инклузивност, имаат голем удел во обликување на младите луѓе во оваа насока. Сепак учениците во голем дел од нивното образование, најголемиот дел од работниот ден го поминуваат токму во училишните клупи (Santos, 2012).

Претприемачот и иноваторот, мора да верува во сопствените потенцијали. Мора да биде подготвен дека некогаш ќе мора самиот да ги увери сите останати околу него дека неговиот изум ќе одговори на актуелните, па и на идните потреби на општеството. Токму тоа е и една од причините зошто познатиот Steve Jobs никогаш не практикувал слепо да се води според потребите и желбите на корисниците иако и тие имале удел во насоката на неговата работа.

Во никој случај не станува збор за тоа дека тој воопшто не се осврнувал на коментарите, потребите и желбите на потрошувачите. За време на светската конференција, Worldwide Developers Conference, во 1997 година, тој дури и изјавува дека првиот чекор во создавањето е искуството на потрошувачите, па се оди наназад до изборот на технологија. Кај претприемачите од областа на технолошките пронајдоци и иновации, многумина, вклучително и самиот тој како што признава, ја направиле грешката што технологијата ја ставиле пред искуствата на потрошувачите

Како и да е, меѓу другото тој и додава дека не треба да се сфати на погрешен начин. Според него, не е возможно еден иноватор целосно да се потпре врз потребите и желбите на потрошувачите, затоа што најчесто и самите тие не знаат каков производ сакаат сè додека истиот не им се презентира. А тоа е мошне важна претприемничка способност: да се предвидат потребите на корисниците уште пред тие да бидат свесни за нив (Hansen, 2013).

Затоа вербата во сопствените потенцијали и во својот производ е мошне важна во претприемништвото. А особено таа треба да се поттикне и охрабрува кај личностите кои традиционалните општествени класификации ги категоризирале во помалку привилегирани групи. Традиционалната дискриминација не треба да биде повод за обесхрабрување на ваквите млади личности при евентуален неуспех. Не ретко се јавувале такви заблуди кај луѓето кои во минатото не биле проактивно вклучени и интегрирани со останатите во општеството. Неуспешните обиди се нешто кое може секому да му се случи, затоа и способноста за изнаоѓање на нови начини да се поправат грешките и да се успее треба да биде развивана подеднакво кај

5. Улогата на родителите во обликувањето на претприемничките способности кај младите

Воспитанието и образованието не се стекнува единствено во воспитно-образовните установи. Всушност, првото едукативно искуство го искусуваме во рамките на семејството. Поради тоа, покрај улогата на наставниците, не смее да се занемари и улогата на родителите во процесот на обликување на претприемничките особини.

Мошне често се занемарува улогата на родителите во обликувањето на претприемничките способности кај младите. Родителскиот дом всушност претставува првото место каде што детето станува свесно за постоењето на претприемништвото. Семејството претставува една од најважните институции каде што детето го формира својот став за претприемништвото, како и за многу други нешта, кои се од голема важност за понатамошниот успешен тек на животот.

Додека пак, растење во семејство каде што некој од роднините (доколку се живее во поголема семејна заедница), или пак еден од самите родители успешно води сопствен бизнис, создава инспиративна средина како и поголема поддршка, средства и информации полезни за создавање на нов бизнис. Покрај ова, растење во ваква средина овозможува да се искусат реалните предизвици на бизнис светот (Bagheri, 2010).

Сепак, дури и растењето во семејство без претприемачи може да помогне во процесот на обликување на претприемничките способности. Она што е потребно е правилно насочување и воспитување. Од тој аспект улогата на родителите е слична со улогата на наставниците и пожелно е да биде синхронизирана. Мора и од двете страни да постои силна воља и решеност за правилно обликување на младиот ум. Како и наставниците и родителите мораат да покажат одреден вид на авторитет, но не и до таа мера да се инхибира и обесхрабри креативното размислување на детето. Детската креативност е одличен потенцијал од каде што може да се започне со обликување на младиот

ум во насока на претприемништвото, затоа што не ретко претприемачите се и изумители, односно одговорни за создавање на производи кои би ги задоволиле потребите на средината која претходно за истите не била свесна. Отворениот пристап и умерениот авторитет нема да ја инхибираат креативноста и самодовербата на детето што е мошне важно во понатамошно негово оспособување како претприемач. Самостојноста е мошне важна за развој на еден претприемач, така што родителите треба да се трудат да бидат поддршка, но да го учат и на осамостојување.

За време на снимањето на документарниот филм *Lemonade Stories* во кој се зборува за големите претприемачи и нивните мајки, во едно интервју, самата мајка на можеби најпознатиот претприемач, Richard Branson, Eve Branson, не само што тврди дека претприемништвото може да се научи и дека семејството игра голема улога во обликувањето на претприемничките способности и карактер, туку и самата таа се смета за мошне влијателна во претприемничкиот развој на нејзиниот син.

Таа открива дека нејзиниот син, којшто денес би го опишале со зборови како „храбар“, „самоуверен“, „авантурист“ некогаш бил мошне срамежливо дете кое дури не ни разговарало со возрасните туку најчесто се криело зад неговата мајка. Eve била видно загрижена од однесувањето на нејзиниот син иако станува збор за однесување кое не предизвикува поголеми проблеми во околината. Кога Richard веќе имал седум години, неговата мајка решила дека веќе не е во ред да се толерира таквото однесување објаснувајќи „Срамежливоста е показател на интровертност и мислење единствено на самиот себеси“ и решила да преземе порадикален чекор. На враќање од пазарување во соседното село, Eve го оставила Richard сам давајќи му до знаење дека таа нема да го однесе дома и дека ако сака да стигне дома ќе треба слободно да комуницира со други луѓе и така да добива информации за патот. Заминала и го оставила Richard сам. Кога веќе неколку часа Richard го немало да се појави дома, Eve веќе била видно вознемирена и избезумена од страв. Но, иако му требале цели 10 часа, Richard сепак се вратил дома. И

забележува дека таа случка многу му помогнала во неговите комуникативни вештини понатаму низ животот, истакнувајќи дека оттогаш не забележала проблеми во неговата комуникација со луѓето (Mazzio, 2012).

Секако, љубовта и поддршката од родителите е незаменлива и нејзиното отсуство има силно влијание врз развојот на децата. Сепак, не може да се каже дека не е возможно да се стане успешен претприемач доколку се остане без родители. Тоа е возможно денес, во ова модерно општество кое се стреми кон либерален однос и отфрлање на предрасудите, но било возможно и во време кога предрасудите на различни основи, како што се на пример, полот, расата, семејната позадина и тн. биле пресудни за успехот на една личност.

Еден ваков охрабрувачки пример е Sarah Breedlove, инаку првата Американка која самостојно станала милионерка, во време кога предрасудите кон жените од една страна и припадниците на афроамериканската раса од друга страна биле сè уште присутни и мошне влијателни врз личниот и професионален развој.

Таа е родена во втората половина на деветнаесеттиот век во Луизијана. Нејзините родители биле скоро ослободени робови и таа била прва од петте нивни деца која била родена како слободен човек. Ги губи родителите на седум годишна возраст, прво нејзината мајка, а наскоро потоа и нејзиниот татко и заминува да живее со нејзината постара сестра и нејзиниот сопруг во Мисисипи.

Иако не постојат официјални документи за тоа од што точно заработувала, се верува дека берела памук на некоја од плантажите и се занимавала со работи поврзани со домаќинството.

Големиот притисок кој го доживувала од работата од една страна, како и од малтретирањето од страна на сопругот на нејзината сестра од друга страна, ја тераат да замине од нивниот дом на 14 годишна возраст и наскоро потоа и да се омажи. На 20 годишна возраст останува вдовица со мала ќерка. Вака изложената животна приказна не ветува некој голем кариерен успех во иднина.

Но, нејзиниот претприемнички успех започнува да се гради неколку години потоа кога, поттикната да најде решение за проблемот со нејзиниот скалп и интензивното паѓање на косата, почнувајќи со експериментирање со природни и хемиски препарати исклучиво за домашна и лична употреба, на крајот создава линија на производи за неа на коса за Афроамериканки.

Иако за промоција на нејзиниот производ добила поддршка од нејзиниот втор сопруг, сепак поголемиот дел од патот кон успешно претприемништво го изодела самостојно и брендот го промовирала под повеќе препознатливото име Madam CJ Walker (Bundles, 2001).

Она што е импресивно кај оваа жена претприемач која успеала да ги пребори многуте препреки кои се нашле на нејзиниот пат кон успехот е дека станувањето на првата жена милионер преку сопствен труд не било нејзината единствена цел. Првиот нејзин милион претставувал само еден од резултатите кои ги постигнала со остварувањето на нејзината цел. Таа е иноватор, создала линија на производи како резултат на неможност на справување со личен проблем (проблеми со скалпот и паѓање на косата), чие што решение го понудила на јавноста. Успеала да создаде решение за потребите кои ги почувствувала на сопствена кожа, со што се овозможило уште подобро да ги разбере потребите на жените со сличен проблем. Покрај тоа, успешно го пробила мразот во светот на жените претприемачи и претприемачи со афроамериканско потекло. Профитот кој го создала бил само еден вид награда за големиот придонес во светот на претприемништвото, во борбата за правата на жените и афроамериканките и во препаративната козметика за коса.

II. СИСТЕМИ, ЕКСПЕРИМЕНТИ И ИСКУСТВА (ГЕРМАНИЈА, ОБЕДИНЕТО КРАЛСТВО, САД, ФИНСКА)

1. Карактеристиките на образованието во разни региони и поврзаноста со развој на претприемнички особини

1.1. Улогата на образованието во Германија во развој на претприемнички способности

А. Улогата на „дуалниот модел“ во германското образование

Експертите на оваа тема, често знаат да го дефинираат „германскиот модел“ како волшебен рецепт за намалување на невработеноста. Самиот Саркози (Krichewsky, 2012), укажува на германската пракса за поттикнување на стажантството и стекнување практично искуство во процесот на образование како една од најважните лекции кои треба да се научат од оваа земја.

Главната карактеристика на германскиот модел на образование е неговиот т.н. „дуален систем“ на функционирање. Со други зборови, се работи за успешно балансирање меѓу практично обучување во рамки на една компанија и училишна настава по општи и стручни предмети. Практиките се отворени за сите кои имаат навршено најмалку 15 годишна возраст и траат од две до три и пол години.

Практикантите се сметаат за вработени и за нивната работа им се плаќа од страна на компанијата каде што се стекнуваат со практично искуство. Имаат избор меѓу 350 различни занимања.

Досега, во Германија ваквите практики се покажале како многу добар начин за наоѓање на работно место, така што дури и голем дел од матурантите, иако ги исполнуваат условите за да се запишат на некој универзитет, продолжуваат со ваквото стажирање (Krichewsky, 2012).

Германската министерка за труд, Урсула вон дер Лејен (The Economist Newspaper Limited, 2013) и го потенцира дуалниот систем на образовниот модел како причина зошто Германија и Австрија се ЕУ земји со најниска стапка на невработеност во рамките на Унијата, особено меѓу младата популација. Невработеноста на младите кадри во Германија и Австрија е под 8 проценти, за разлика од другите ЕУ земји, како што е Шпанија, каде што невработеноста на младите кадри достигнува фрапантна застапеност од 56% и 36% во Италија.

Иако се базира на постара традиција, овој дуален систем е официјално за првпат забележан во 1969 година. Младите кои не се заинтересирани или пак не поседуваат пожелни квалификации за да се запишат на некој од факултетите, се вклучуваат во програми во кои 3-4 часа во неделата поминуваат во стажирање за одредена фирма, додека останатото време го поминуваат во училиште, на часови кои главно вклучуваат стручни предмети.

За време на овој процес, компаниите се трудат часовите на училиште и на пракса да бидат усогласени во склад со потребите и работата на училиштето. Во овој период, младите се стекнуваат со искуства, но и се докажуваат, па на крајот, на најуспешните им се понудува вработување со полно работно време.

Дури две третини од младите го преферираат овој пат пред универзитетско образование, иако некои од нив веќе поседуваат потребни квалификации за тоа (The Economist Newspaper Limited, 2013).

Покрај тоа, со овој модел градењето на претприемничката личност, преку развој на самостојноста, со која доаѓа развивање на став ориентиран кон решавање на проблемите (веќе не се потпираат на родителите), одговорноста (која доаѓа со самостојниот живот потпирајќи се на сопствените способности за исполнување на одредени обврски) и иницијативноста, почнуваат на релативно мала возраст (веќе од 15 години). Од друга страна, пак, насочувањето кон дејност за која кај ученикот е откриен најмногу потенцијал уште од многу рана возраст и негово изложување на практични активности, а потоа и на почетно работно искуство во

истата дејност, се од голема помош доколку во иднина, постои дилема за насоката во која треба да се движи при основањето на сопствено претпријатие.

Германскиот модел на образование и обука е мошне популарен низ светот и дури и големите и развиени сили се обидуваат да го применат во рамките на земјите од каде што доаѓаат. Конкретно од овој модел тоа што може Македонија да научи и примени е поттикнувањето на обучувањето и вложување во стручното и насочено образование. Очекуваните резултати во таков случај би биле запишување на факултет на студенти кои навистина го сакаат тоа и ќе се спречи девалоризацијата на средното (особено средното стручно) образование.

В. Инклузивноста во германското образование

Воведувањето на инклузивноста во германското образование има богата историја. Уште во 60тите години, министерството за образование и култура на Република Германија ги разгледува можностите за воведување на флексибилен начин на пружање на образование за помалку привилегираните и лицата со посебни потреби. Се заклучува дека не постои потреба од посебни институции за лицата со вакви потреби и фокусот се менува (од посебни институции кон посебни потреби на индивидуалецот), а со тоа и терминологијата, од „потреба за специјални училишта“ (Sonderschulbedürftigkeit) во „посебни образовни потреби“ (sonderpädagogischer Förderbedarf) во понатамошните конференции и донесени одлуки. Веќе од осумдесетите години на минатиот век, се забележува зголемена вклученост на лицата со хендикеп во регуларните образовни институции преку разни пилот проекти, како и зголемена соработка меѓу регуларните и специјалните образовни институции (The European Agency for Special Needs and Inclusive Education, 2010).

Со ратификацијата на конвенцијата на Обединетите Нации, во 2009 година, Германија се обврзува низ целата нејзина територија да воспостави инклузивен образовен систем, и да се стреми кон поголема инклузивност во сите образовни институции. Оттогаш, се забележува раст на бројот на ученици со посебни

потреби кои се дел од регуларната настава во регуларните образовни институции.

По ратификацијата на конвенцијата, се забележува зголемен број на ученици со посебни потреби кои го одбираат генералното пред специјалното училиште. Во 2001 година, процентот на деца со посебни потреби кои се запишале во генерални образовни институции изнесува 12,4%, за истиот број да се искачи до 22,3% во 2010 година. Од друга страна пак, процентот на ученици со посебни потреби во специјалните училишта бележи фиксна застапеност од 4,9% во последните години, што укажува на зголемување на севкупниот број на деца со посебни потреби во Германија, што може да се должи на разни состојби, како што е раст на популацијата и сл, што води до заклучокот дека со занемарувањето на овој дел од популацијата (кој бележи раст во последните години) во образовниот процес и во процесот на обликување на претприемнички способности, се губи многу човечки потенцијал (КМК, 2012). Исто така, процентот на ученици со посебни едукативни потреби кои го одбираат генералното пред специјалното училиште се зголемува во наредните две години, па така во 2011, изнесува 25%, односно една четвртина од вкупниот број на лица со посебни потреби, а во 2012 година, 28% од учениците со посебни потреби се образуваат во генералните образовни установи. Накратко, во периодот од 2001 до 2012 година се забележува повеќе од двојно зголемување на бројот на ученици со посебни потреби кои се интегрирани во образовниот процес во генералните установи (КМК, 2014).

С. Бизнис инкубаторите во Германија и нивната успешност

Појавата на бизнис инкубатори во оваа земја се забележува мошне подоцна во споредба со другите држави од G7 зоната. Првиот бизнис инкубатор во Германија е Berliner Innovation – und Gründerzentrum, основан во 1983 година во Берлин. Во првата фаза, располага со површина од 2500 m². Поради големата

побарувачка за ваков простор, капацитетот на BIG бил целосно искористен во рок од шест месеци.

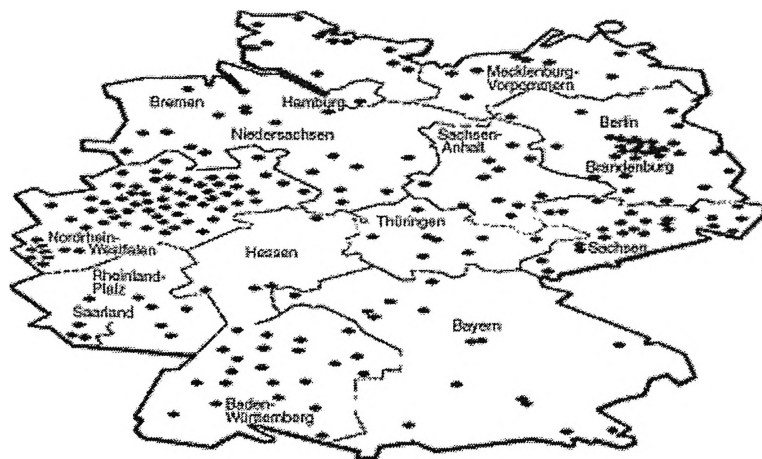
Промотерите на овој инкубатор водат мошне успешна прес кампања и интересот за овој бизнис инкубатор се шири на национално ниво. Успешната прес кампања исто така го поттикнува основањето на нови бизнис инкубатори во други градови низ територијата на Германија, како што се: Aachen Schwerte, Bonn, Karlsruhe, Hannover, Heilderberg и други.

90-тите години на минатиот век бележат голем напредок за Германија во поглед на основање на бизнис инкубатори. Во периодот од самиот почеток (1983) до 1999 година, 70% од просториите наменети за бизнис инкубација се како резултат на проекти реализирани во 90-тите години. Од 1992 до 1999 година, бројот на основани бизнис инкубатори во просек изнесува 18 на годишно ниво (OECD, 1999).

Почетоците на германските бизнис инкубатори се одликуваат со подеми и падови, но и со учење од грешките од минатото. Нештата кои најмногу придонеле за неуспешноста на инкубаторите во Германија во минатото се:

1) нерамномерната географска распространетост на бизнис инкубаторите низ територијата на Германија во 90-тите години (Заклучно со 1999 година, Источна Германија има вкупно 103 бизнис инкубатори, додека пак Западна Германија има 27, од кои 19 се наоѓаат во иста област на Западна Германија).

Fig. 1. Географска распространетост на бизнис инкубаторите во Германија во период 1996-1997



Извор: ADT (1997).

2) Преголемата зависност на инкубаторите од владините фондови. Од 130 инкубатори (90-тите години на 20-иот век), градовите-домаќини имаат удел во нивните акции во 75,3 % од случаите.

3) Многу поголема понуда на простор за издавање отколку побарувачка за истиот,

4) Поголем фокус на физичка инфраструктура и канцелариски услуги, отколку на консалтинг и менторство (Pals, 2006).

Последните години Германија искусува нова пролет во развојот на малите претпријатија. Областите во кои има најмногу нови претпријатија се: медицински технологии, технологии за зачувување на животната средина, информациски технологии, мобилна технологија, како и создавање на online игри. Оваа состојба се должи на распространетоста и успешното функционирање на бизнис инкубаторите во Германија.

Денешните бизнис инкубатори се во неколку нешта поуспешни од бизнис инкубаторите од 90-тите години. Прво, затоа што многу фирми кои управувале со првите бизнис инкубатори, биле во процес на создавање на сопствени startup

претпријатија, така што денес се поискусни и постои далеку помала веројатност да се повторуваат грешките од минатото. И второ, трошоците за основање на претпријатие во Германија, денес се значително помали отколку што биле пред 10-15 години. Денес, неколку илјади долари се сосема доволни за почеток.

Во Германија постојат над 300 различни видови модели на инкубатори, како и државни и приватни бизнис инкубатори. Приватните бизнис инкубатори бараат значителен удел во акциите на новосоздаденото претпријатие. За разлика од нив, академските бизнис инкубатори, најчесто не го бараат тоа од апликантите. Најголемиот дел од бизнис инкубаторите во Германија се основани од универзитети, чишто услуги се достапни за додипломци, дипломци како и надворешни соработници при универзитетите кои ги основаат. Така на пример, Humboldt универзитетот во Берлин, го има бизнис инкубаторот The Spin-Off Zone, кадешто на дипломците и студентите им се нуди помош во составување на бизнис планови за нивното претпријатие, наоѓање на инвеститори и работници. За возврат, од учесниците се очекува да го шират претприемничкиот дух во својата средина и со својата успешна работа да дадат свој придонес во престижноста на универзитетот (GTAI, 2011).

D. Наставен кадар: подготовка и успешност

Историјат. Во Германија, официјалното образование и обука за наставници започнува во 19-иот век, еден век по воведувањето на официјалното основно образование во земјата. Во дваесетите години на 19-иот век, идните наставници во основното образование, поминуваат низ обука која трае 2 до 3 години, чијашто структура и предметна програма се менува и проширува до крајот на 19-иот век (Ingvarson, 2013).

Денес, процесот на обука на наставници и професори е поделен во две фази: фаза на обука (факултетско образование од областа на наставата) и практично искуство (стажирање) во образовна институција. Вообичаено, потребни се 5-6 години за да се стане наставник во Германија. Времетраењето на обуката и

стажирањето зависи од регулативите на одредени делови од Германија, како и од видот на кариера како наставник. Во зависност од општоста наспроти посебноста на предметите, како и степенот на образование во кој предава професорот, постојат шест типови на кариера во образованието во Германија, во кои првата фаза (образование) може да трае од 7 до 9 семестри, а практиканството (стажирањето) од 18 до 24 месеци (КМК, 2013).

1.2. Улогата на образованието во Обединетото Кралство во развој на претприемнички способности

А. Елитизмот наспроти образовните реформи

Образовниот систем во Обединетото Кралство бележи многу промени и реформи, започнувајќи од пост-воениот период (по Втората Светска Војна) па до денес. Борбата за реформи и постојано усовршување во јавното образование, Обединетото Кралство ја води повеќе од 50 години. Тоа се 50 години исполнети со голем број на реформи во образованието, голем период фокусирајќи се на поголемата вклученост на учениците во незадолжителните степени на образованието (високо образование). Сепак најреволуционерната промена во образовниот систем на Обединетото Кралство (ОК) е овозможувањето на поголем избор на родителите во процесот на школување на децата, додека пак на образовните институции им е наметната поголема одговорност и отчетност пред родителите и пред општеството. Интересен податок е тоа што иако во Обединетото Кралство со децении активно се работи на трансформирање на образовниот систем, оваа држава инвестира релативно малку средства во јавното образование (само 4,9% од БДП во 2002 година е издвоено за образование).

Како и да е, и покрај многубројните реформи и време поминато во обмислување на стратегии, резултатите покажуваат дека во 21-иот век од одредени аспекти

образовниот систем сè уште покажува забележителни слабости. Најголемиот дел од овие слабости се должат на високата доза на **елитизам** во образованието во ОК (како и во многу други општествени дејности и сфери на живеење), што резултира со атмосфера на суптилна општествена дискриминација (иако отворената дискриминација во овој регион е забранета со закон), која се коси со целите и стратегиите на современото претприемништво кои функционираат во филантропска и општествено инклузивна средина.

Голем е процентот на ученици чијшто училишен успех и степен на образование се припишува на социо-економскиот статус на родителите (добростоечки семејства – успешна перформанса на учениците). Според истражување направено во 2000 година за приписливоста на семејната социоекономска состојба врз образовната перформанса на младите, во 60% од случаите, успешноста во образованието на учениците е припислива на социоекономскиот статус кој го уживаат нивните родители, додека пак во Финска, само во 18% од случаите, успешноста на учениците била припишана на социоекономскиот статус на родителите (Финска се смета за држава со еден од најуспешните образовни системи). Занемарувањето на оваа слабост може да доведе до стагнација во развојот на претприемничките способности, не-откривање на потенцијални успешни претприемачи, поради нивниот социоекономски статус.

Недостаток на програми за стручно образование. Ова претставува сериозна слабост во образовниот систем на ОК, затоа што на овој начин им се овозможува стекнување на знаења и вештини на оние кои се интелектуално и економски способни за академска надоградба, додека пак има голем број на ученици кои го завршуваат задолжителното образование (16 години) со мала надеж за стекнување на знаења и вештини кои би можеле од нив да создадат стручен кадар. Оневозможување на стекнување на вештини и знаења на оваа група на млади луѓе и оневозможување на обликувањето на нивните претприемнички способности значи голема загуба во човечки капитал (Hansen, 2005).

Некои сметаат дека актуелните владините образовни стратегии ја сносат одговорноста за стагнацијата во развојот на образовниот систем во Обединетото Кралство. Nelson (Nelson, 2013) во својата колумна ја критикува стратегијата на Гордон Браун која единствено ја стеснила поврзаноста меѓу образованието и финансиите преку речиси двојно зголемување на трошоците за образование по ученик. Според него за развојот на способностите кај учениците и подобрување на состојбата со системот на образование, не е решение вештачкото полнење на касата преку зголемени трошоци за школување, туку вложување во високостручен кадар. Во овој случај, тоа се квалитетните, искусни и висококвалификувани наставници.

В. Инклузивност

И покрај тоа што, постојат повеќе законски акти кои ја гарантираат инклузивноста во образовниот систем во Обединетото Кралство, кои ја забрануваат дискриминацијата и слично, имплементацијата на инклузивноста не покажува добри резултати во образованието, што резултира со незадоволство и од страна на наставниците и од страна на учениците и нивните родители. Националната Унија на Наставници (MacBeath, 2006) и покрај тоа што се согласува со принципот на сè поголема инклузивност во образованието, се жали на начинот на кој тоа се спроведува, како и на последиците врз работата на наставниците.

Имено, постојат ученици со посебни потреби со кои наставниците може да работат, но постојат и ученици со кои е невозможно нормално течење на образовниот процес затоа што треба да импровизираат. Имено, со некои здравствени потешкотии на овие ученици, возможно е да се импровизира и да се помогне без да се наруши наставата, но со потешките случаи, професорите се соочуваат со поголеми потешкотии и нивната улога станува повеќе онаа на негувателките одошто на наставник во училищата. За жал, многу училишта и нивните раководства на територијата на Обединетото Кралство, во вакви

ситуации се потпираат врз добрата волја и инстиктивноста на наставниците. Професорското тело, претставено од Националната Унија на Наставници, смета дека е неправедно да се наметнат одговорности од толкави размери на наставниците.

Унијата на наставници предлага да се поделат учениците кои можат да бидат дел од наставниот процес и учениците со посебни потреби кои не можат да бидат дел од генералните образовни установи. Како и да е, со прифаќање на ваков предлог, се нарушува концептот на инклузивност и неговата главна идеја, еднакви шанси во образованието за сите.

Подеднакво загрижувачки е тоа што, дури и во специјалните училишта, постојат жалби дека наставниците често не се во можност да се справат со овие состојби. За успешно применување на стратегијата на инклузивност во образованието, наставниците од сите типови на училишта мора да поминат период на обука за работа со ученици со посебни едукативни потреби. Ова води кон уште еден проблем. Изложеното, не само што ја потврдува потребата од подобра стратегија за промовирање на инклузивноста, туку укажува на проблем со обученоста, квалификуваноста и ентузијазмот за работа под актуелните услови на наставниот кадар во ОК.

С. Наставен кадар

Во Обединетото Кралство, една личност пред да стане наставник поминува 4-5 години во образование и обука. За да ги исполни условите за обука, мора да има завршено секундарно образование, односно да има сертификат за завршено секундарно образование (General Certificate for Secondary Education) со најмалку средна оценка (C) Постојат и неколку еквиваленти на овој сертификат со кои се исполнуваат условите за почнување со обука за наставници (Department for Education, n.d.).

Во период од 40 години (заклучно со 2010 година), само 18 просветни работници (13 од Англија, 3 од Велс, 2 од Шкотска и ниту еден од Северна Ирска) биле исклучени од наставната дејност поради некомпатибилност и неисполнување на стандардите. Проценките за бројот на некомпетентни наставници варира и се движи меѓу 15 и 17 илјади наставници, наспроти официјалната бројка од вкупно 500.000 наставници низ територијата на Обединетото Кралство. Праксата покажала дека наставниците не се ставаат пред предизвикот да се справат со сопствената некомпетентност, туку најчесто се испраќани на работа во други училишта, а некогаш добиваат и позитивни препораки од претходните училишта под услов да се согласат да бараат работа во алтернативни училишта.

Загрижувачки е фактот што сè уште постојат случаи кога директорите не можат да ги отпуштат некомпетентните наставници. Пример за тоа е искуството на мајка на ученик која го отпишала својот син од старото училиште и го запишала во ново поради некомпетентен наставник. Кога се консултирала со директорот на училиштето, и било посочено дека училиштето е “заглавено” со таа наставничка, односно дека, доколку не е пред дисциплинска постапка, не е возможно да ја отпуштат (BBC, 2010).

Една од мерките кои Обединетото Кралство ги презема за подобрување на перформансата на учениците во 2014 година е ангажирање на 60 професори по математика од Шангај кои ќе ги подучуваат учениците, со надеж дека учениците од Обединетото Кралство ќе го повторат успехот по математика и сметачки вештини на кинеските ученици (FlorCruz, 2014). Оваа мерка е добра, доколку желбата е да се постигнат краткотрајни резултати, сепак за да постои долгорочен резултат во перформансата на учениците, мора да се поработи на способностите и вештините на самите наставници.

Исто така и секретаријатот за образование упатува препораки до наставниците и професорите во Обединетото Кралство кои може да се разгледуваат на различни начини. Имено, една од најновите мерки која е одобрена од секретарот за образование во февруари 2014 година е наставниците да ги

казнуваат непослушните ученици со должности како што се: собирање на ѓубрето, метење на училишните ходници, а се предложува и општествено корисна работа во рамките на училиштата (Ross, 2014). Што води до прашањето: зошто ваквите концепти да бидат третираны како казна? Зарем претприемништвото, освен за максимизирање на профитот, не треба да служи на општеството. Од аспект на претприемништвото, сосема погрешно е ваквите активности да се промовираат како казни. Од друга страна, луѓето кои го работат тоа може да бидат гледани со други очи, односно да се зароди дискриминација кон професиите кои се општествено корисни и легални што може да го наруши концептот на инклузивност.

D. Бизнес инкубација

Првиот бизнес инкубатор во рамките на Обединетото Кралство, бил основан пред околу педесетина години. До 1998 година, постои официјална бројка од 20 бизнес инкубатори на територијата на Обединетото Кралство, додека пак денес, тој број изнесува 300. Како и скоро секаде во светот, така и тука најголемиот број на бизнес инкубатори работат како непрофитни организации и се најчесто основани од универзитетите кои на почетокот се одржливи од финансирање со грантови. Доколку се следат чекорите на успешните бизнес инкубатори, овој процес може уште повеќе да придонесе во развој на бизнисот. Како и да е, сè уште постојат предизвици и слабости во системот на бизнес инкубација на овие простори. Имено, мошне добар период за бизнес инкубаторите од овој регион бил пред околу 6 години, кога Европа вложувала во овој концепт. За жал, се појавуваат многу организации, кои се самонарекуваат бизнес инкубатори, а всушност нудат менаџиран канцелариски простор, додека пак незначително внимание се посветува на она што се случува со претпријатијата почетници внатре во инкубаторот, односно на развојот на идеи, стратегии, соодветно менторство и тн. Ваквите организации се доволно на број, за да успеат да ги направат нејасни границите во дефиницијата за тоа што претставува бизнес инкубатор. Како последица на ова, се случува и прекин на вложувањето на

капитал од страна на Европа во овој концепт на територијата на Обединетото Кралство. Постои надеж дека оваа мерка вродува со плод затоа што последните години се пристапува кон ре-евалуација на концептот на бизнис инкубатори од една страна и постои свеста дека тие ја претставуваат светлата економска иднина на Европа, па и на светот од друга страна. Според генералниот директор на UKBI (United Kingdom Business Incubation) здружението тврди дека е крајно време, властите во Обединетото Кралство да ризикуваат и да почнат да вложуваат во нови програми за бизнис инкубација, наместо секогаш да се вложува во стари и веќе тестирани програми (Better Business, 2013).

1.3. Улогата на образованието во САД во развој на претприемнички способности

A. No Child Left Behind (Ниту едно запоставено дете) – стремеж кон поквалитетна настава, наставен кадар и поголема инклузивност во образованието

Една мошне важна карактеристика на образовниот систем на САД се заложбите на Владата за подобрување на неговиот квалитет, преку разни реформи.

Еден од важните чекори за образованието во САД е донесувањето на актот No Child Left Behind во 2001 година, со кој се нагласува важноста на академскиот напредок на секое дете, без разлика дали припаѓа на повеќе или помалку привилегирана општествена категорија. Овој акт предвидува низа напори, вложени од страна на раководството на САД од една страна и училиштата од друга страна за подобрување на квалитетот на образованието на децата од претшколска возраст, основците и средношколците.

Власта на САД за имплементација на овој акт издвојува голема материјална помош за училиштата низ државите на САД, додека пак на училиштата им е наметната одговорноста да се трудат истите средства најефективно да се

искористат во подобрување на квалитетот на образовниот процес. Во 2003, владата на САД инвестира 242 милијарда долари за да помогне во процесот на образование на деца кои припаѓаат на помалку привилегираните категории и децата со посебни потреби. Сепак, почетоците не ветуваат многу затоа што сèуште постои разлика во перформансата меѓу учениците од повисок и понизок економски статус, меѓу американското мнозинство и националните малцинства и тн. Почетоците на целосна имплементацијата на овој акт и позитивни резултати од истата се забележуваат во одредени делови и одредени училишта на САД кои претставуваат поттик за останатите да ги постигнат истите резултати. Процесот на имплементација на овој акт е карактеризиран со соработка и заеднички напори на Владата и на училиштата и тие вклучуваат одговорност и отчетност на училиштата за перформансата на учениците, особено на оние кои припаѓаат на ранливите категории. Функционирањето на овој акт се состои од неколку важни карактеристики:

Идентификација на училишта и области кои имаат потреба од подобрување: Овој акт им поставува цел на училиштата во периодот до крајот на учебната 2013/2014 година да го достигнат резултатот кај секој од учениците да биде забележан напредок во перформансата во главните предмети. За таа цел, училиштата поставуваат сет од критериуми преку кои најсликовито и наједноставно се покажува дали детето учи и напредува или заостанува. Потоа податоците од ваквото набљудување се разгледуваат, со посебно внимание кон припадниците на ранливите категории, како и децата кои го учат англискиот јазик како втор јазик и се доаѓа до информацијата за кои ученици е потребно посебно внимание и помош поради неможноста да ги исполнат стандардите за училишна перформанса. Раководството на САД, пак од друга страна, го бележи напредокот на училиштата во исполнување на оваа цел предвидена со актот и доколку некое училиште во континуиран период од две години не успее да ги задоволи пропишаните стандарди за напредок, го евидентира како „училиште на кое му е потребно подобрување“.

Училиштата на кои им е потребно подобрување не се игнорирани од властите туку им е понудена помош од неколку аспекти: поддршка во подобрувањето на квалитетот на учењето и предавањето преку разни обуки и информативни средби со наставниците; се обезбедуваат информации дали квалитетот на наставниците претставува висок приоритет во училиштето и инвестираат во образованието во тоа училиште доколку се смета за потребно. Во 2003 година, Владата на САД во просек инвестирала нешто помалку од 8.000 долари по ученик.

Методите, содржините и пристапот во наставата подлежат на процес на научно истражување. Напредокот на сите ученици без разлика на општествената категорија на која припаѓаат е највисоко на листата на приоритети на овој акт. Токму поради ова, училишните програми и практики за кои Владата инвестира во нивно имплементирање, мора да бидат докажано ефективни. На пример, годишно се издвојуваат средства од 1 милијарда долари за поддршка на програма Reading First („читање пред сè“) која се покажала ефективна кај наставниците кои предаваат читање на децата од помалите возрасни групи. Благодарение на оваа програма, наставниците ги зајакнуваат веќе постоечките и формираат нови вештини во што поуспешно предавање што би резултирало со поголем напредок на учениците.

Вклученост на родителите во процесот. Оваа вклученост на родителите во образовниот процес се врши преку редовно известување на родителите за напредокот во училиште на нивните деца, известување за важни информации поврзани со перформансата на училиштето во кое учи нивното дете, како и давање на алтернативи за трансфер на родители кои сметаат дека перформансите на училиштето во кое учи нивното дете не одговараат на нивните амбиции за напредок.

Баланс меѓу отчетност и флексибилност. Високиот степен на одговорност и отчетност на училиштата и локалните власти за напредокот во образованието е балансиран со флексибилност во искористување на средствата. На тој начин, директорите и административниот кадар низ училиштата се ослободени од

пополнување на разни формулари, па имаат повеќе време за да се посветата на напредокот на училиштетот и на учениците и да се фокусираат на истражување на начини како да внесат иновации во образованието кои би ги задоволиле потребите на учениците.

Поттикнување на кариерен развој и напредок на наставниците. No Child Left Behind актот, им дава на државите членки како и на помалите области поголема флексибилност во изборот на начини и средства како да се подобри перформансата на наставниците и воопшто квалитетот на наставниот кадар. Тоа се овозможува преку нудење на алтернативно обучување, плата според заслуга на наставниците со титула магистер, бонуси за наставниците кои предаваат во средини со ученици со посебни потреби, кои предаваат клучни предмети како математика и природни науки и тн. На помалите области и посебните држави на САД им е дадена целосна слобода во изборот на стратегиите за професионален развој на наставниците, што подоцна би резултирало со подобра перформанса на учениците што е и вистинската цел на имплементирање на овој акт (U.S. Department of Education, 2003).

Имплементацијата на овој акт, од повеќе аспекти претставува голема шанса за развој на претприемничките способности и однесување на учениците со помош на наставната програма. Инклузивноста, ставањето на ученикот и неговите потреби во центарот на образовниот процес, дополнителна обука и квалификување на наставните кадри, се само дел од нив.

Имплементацијата на NCLB бележи успех и напредок во перформансата на учениците веќе во првите четири години. За резултатите од имплементацијата на актот врз перформансата на учениците постојат поделени ставови. Пред сè затоа што секоја од државите има слобода да примени различен систем на критериуми и стратегии преку кои ги покажува резултатите од имплементацијата, што би го отежнало процесот на формирање на заеднички општ заклучок.

Во истражувањето за успехот во математика и читање во период од 1992 до 2006, спроведено врз четвртоодделенци и осмоодделенци, припадници на белата раса, афроамериканци и деца со хиспано потекло, се доаѓа до заклучок дека веќе во првите четири години по донесувањето на NCLB актот, постои голем напредок од областа на математиката и читањето кај сите возрасни и етнички групи подложни на истражувањето. Овие резултати се однесуваат на истражување кое ги вклучува сите државни училишта на територијата на САД (Dee, 2010).

Слабостите во дел од државите се забележуваат во подоцнежниот период. Големо влијание врз таа состојба има менувањето на претседателот во период кога била неопходна ревизија, измени или дополнувања на актот. За да се спречат ригорозните казни, Обама го најавува во 2011 а потоа и воведува концептот на дозвола за изземање од обврските наметнати од NCLB доколку училиштата ги исполнуваат условите предвидени со образовната агенда на претседателот Обама и имаат подготвено програма која ќе надомести за актуелната состојба и ветува напредок на учениците, без разлика на нивната припадност на повеќе или помалку привилегирана категорија (Emma, 2013). Исто така, овие дозволи даваат единствена можност на училиштата да учат од грешките од минатото и истите да бидат корегирани, за пократок временски период отколку што би било возможно во нормални ситуации (Polikoff, 2014).

Официјално, на 24 април 2014 година, државата Вашингтон ја губи дозволата за изземање од NCLB поради неуспешноста во исполнување на условите, со што Вашингтон станува првата држава која ја има изгубено дозволата за изземање од NCLB актот. Не постои намера за обновување на дозволата затоа што Вашингтон не ги исполнила предвидените промени во евалуацијата на наставниците и директорите на училиштата (Chokshi, 2014).

Се забележуваат слабите резултати од подоцнежната имплементација на програмата, но најголем удел во тоа имаат неизвршените измени и дополнувања на овој акт во предвидениот период (2007 година) во однос на новите состојби и потреби. Како и да е, дозволите за изземање од казни се

добар начин за неутрализирање на последиците во атмосфера на активно работење за подобрување на квалитетот на образование според NCLB критериумите.

В. Бизнес инкубација

САД, на чијашто територија за првпат е промовиран овој концепт со првиот бизнис инкубатор кој сè уште успешно функционира, може да се пофали со мошне успешен процес на бизнис инкубација. По 1998 година, на територијата на Северна Америка речиси двојно се зголемува бројот на бизнис инкубатори и заклучно со 2006 година таа бројка изнесува 1100 бизнис инкубатори. Најголем дел од нив функционираат како непрофитни организации.

Само во 2005 година, инкубаторите на територијата на Северна Америка придонеле за: помош и поддршка на 27 илјади стартап претпријатија кои вработиле повеќе од 100 илјади луѓе со полно работно време, и генерирале годишен приход од над 17 милијарда долари.

Според успешните искуства на САД и препораките кои може од нив да се извлечат за поуспешна бизнис инкубација, првата важна работа за успех на еден инкубатор е неговата **успешна интеграција** во состав на една заедница. Тоа може да се постигне преку станување дел од планот за економски развој на една заедница, како и да може да се потпира на поддршка од заедницата, или пак спонзор во разните мисии и операции на еден бизнис инкубатор.

Втората главна карактеристика на успешен инкубатор е поседување на **ефективен тим**, што се постигнува преку професионален менаџмент и соодветно плаќање на членовите на тимот и обезбедување на мрежа од докажани бизнис советници, консултанти и ментори.

Третото нешто со кое мора да се карактеризира секој бизнис инкубатор е **професионализмот**. Тој се постигнува преку:

- a) обликување на позитивни бизнис практики и искуства,
- b) редовно мерење на ефективноста и придонесот на инкубаторот,
- c) стремеж кон финансиска самостојност (одржливост),
- d) фокус на поддршка и асистенција на клиентите (Monkman, 2009).

1.4. Карактеристики на образованието во Финска и неговата улога во развој на претприемништвото

A. Карактеристики на најуспешниот образовен систем во светот: инклузивност, квалитет на наставен кадар, флексибилност

Поголемиот дел од светот којшто е запознаен со светските образовни трендови, се согласува дека не би било многу погрешно доколку се издвои образовниот систем во Финска како можеби најуспешниот образовен систем во светот. Преку образовниот систем и стратегии, Финска ја претставува идејата за „американскиот сон“ дури и поверодостојно од самата Америка. Главната филозофија која ја следи финското образование, па и општество како средина вклучува: инклузивност, еднакви можности за сите, фокус на развој на заедницата пред личниот развој. Оваа филозофија во сите нејзини делови и аспекти ветува образување и обликување на способни и успешни претприемачи, затоа што инклузивноста, ставањето на доброто на заедницата пред личниот профит и еднаквите можности претставуваат филозофија и на модерното претприемништво.

Меѓу позначајните карактеристики на финскиот образовен систем се вбројуваат следниве (COPIE, 2011):

- a) Професорската професија е мошне ценета од страна на финското општество и за неа неопходно е вложување голем труд и време во образование и усовршување. Да се стане професор во Финска се потребни 5 години,

- b) Тестирањата на учениците и испитите се сведени на минимум. Со тоа се намалуваат стресните ситуации во училишниот живот на младите и им се дозволува да се посветат на *вистинското учење*.
- c) Општините и училиштата имаат голема слобода во адаптирање на наставната програма предвидена од Министерството за образование врз локалните потреби.
- d) Флексибилно образование кое овозможува лесна миграција меѓу стручните и академските области.
- e) Атмосфера на доверба и автономност, не постои конкретна инспекција на која би ги посетувала училишта за да ја надгледува нивната работа.

Сепак, мора да се истакне дека можеби проблемот на овој модел е тоа што е премногу добар и мошне доследно ја следи претприемничката филозофија на модерното време. Pohjavirta истакнува дека со пренагласената солидарност, чувство на еднаквост со другите и инклузивност, може да се стане пречувствителен кога станува збор за домашната конкуренција и да ја избегнуваат популарноста и привлекувањето на вниманието на јавноста со својот производ, бидејќи станува збор за средина во која, поради владеењето на концептот на еднаквост и инклузивност, постои тенденција да се гледа со скептицизам кон оние кои активно се промовираат себеси и својот производ (Wan, 2013).

Министерството за образование и култура на Финска во 2009 го објавува изготвениот водич за претприемничко образование: Guidelines for entrepreneurship education. Во него се вклучени предвидените стратегии и насоки преку кои претприемништвото ќе биде во фокусот на образовниот процес на сите нивоа до 2015 година. Поради локалната автономија која е една од главните карактеристики на финското општество, начините на кои се остварува целта може да се разликуваат во разни региони (Eyridice, 2012).

В. Бизнес инкубација

Првиот фински бизнис инкубатор е основан 1982 година во Oulu, додека пак вториот бизнис инкубатор само четири години подоцна во Хелсинки. Инаку, Хелсинки е домаќин на 27% од финското население и 15 инкубатори што го прави регион со најголема концентрација на бизнис инкубатори во светот: 15 бизнис инкубатори на површина нешто поголема од 200 km².

Успешноста на бизнис инкубацијата во Финска се должи на националните карактеристики на Финците (се смета дека нивните национални карактеристики вклучуваат: искреност, скромност, штедливост и нула толеранција кон личности кои го сакаат целото внимание за себе) и на големата поддршка од властите, особено во последната деценија.

Финска ја истакнува важноста од постојана поткрепа од властите, особено ако станува збор за држава која се бори со невработеноста, како што било случај со Финска во минатото (Abetti, 2004).

1.5. Улогата на Болоњската Декларација за реформирање и осовременување на образованието во развој на претприемништвото

Веќе неколку години образовните установи низ Европа се дел од еден процес на динамични промени преку имплементацијата на болоњскиот договор. Тие промени вклучуваат и вклучување на пристап во наставата кој ја развива способноста за аналитичко размислување и решавање на проблемите кај учениците. Образовните системи и методите на предавање минуваат низ процес на трансформација, од конвенционални, до креативни, современи, каде центарот на образовниот процес е ученикот и тн. Овој процес им дава моќ на образовните институции преку реформите кои им е препорачано да ги имплементираат, да станат повеќе претприемнички и иноваторски институции (Wilson, 2008).

2. Програми за наставници во анализираните држави – искуства

Неоспорна е улогата на наставниците во процесот на обликување на претприемничките особини кај младите. Поради тоа, квалификуваноста на наставниот кадар е неопходна. Пред сè, за да можат да работат на процесот на развивање на претприемачките способности кај учениците, самите наставници мора да поседуваат такви способности и да се однесуваат и размислуваат на претприемачки начин. Програмите за обука на наставници го нудат токму тоа.

2.1. Professional Teacher Education Programme, Финска (European Commission, 2013)

Оваа програма е имплементирана од страна на единицата за професионално образование за наставници при НАМК универзитетот за применети науки во Финска. Таргет групата која се обучува се професори во средно и високо образование кои предаваат предмети од областа на инженерството, технологијата и општествените науки. Оваа програма предвидува обучување на наставниците фокусирајќи се на:

Обучување на наставниците да бидат добри водачи и олеснувачи на наставниот процес на учениците,

Овозможување на наставниците да развиваат сопствени компетенции за подучување, преку збогатување на нивните стручни знаења, прилагодени на новите трендови и потреби,

Оваа програма предвидува: основна теоретска педагогија и стручна обука, стручна педагогија и обука на работното место на наставникот.

Предусловите за успешна реализација на оваа програма се: вклученоста на претприемништвото како дел од мисијата и наставниот план на образовната институција и вклучување на претприемничките цели како критериум за оценување на перформансата.

Успешното реализирање на оваа програма од страна на наставниците при финскиот универзитетски центар се докажува со воведување на 4 нови предмети во кои се вклучени претприемнички цели и тоа: општество, работен век и образование; водење на процесот на учење; образовни мрежи и обука на наставници.

2.2. Програма за развој на претприемничкиот дух кај наставниците и учениците, Германија (European Commission, 2013)

Оваа програма е имплементирана од страна на Единицата за иницијатива за стартап и бизнис трансфер (IFEX) при Министерството за економија и финансии на Baden- Württemberg во соработка со Министерството за образование, млади и спорт и индустриската и трговска комора на Baden- Württemberg. Таргет група на оваа програма се наставниците во гимназиите. Целта на оваа програма е да се промовира претприемништвото во училиштето преку: изострување на чувството за претприемничко размислување и дејствување кај учениците, развивање на идејата на самовработување и претприемништво како професионална алтернатива, работа на нивното разбирање и познавање на економскиот процес, како и работа кон подобрување на социјалните компетенции, емоционална интелигенција, комуникативни вештини и сл.

Оваа програма започнува со првичен состанок и период на online самостојно учење (кој вообичаено трае 6 до 7 недели), потоа следуваат работилници кои вклучуваат симулациски игри и активности поврзани со претприемништвото и бизнисот ('easy company'). Потоа следува еднонеделниот престој во компанија. На последниот ден од оваа обука, наставниците презентираат економски план кој планираат да го реализираат со своите ученици во следната училишна година. Наредната година, за време на едnodневна работилница, наставниците го изложуваат својот проект и својата работа на него во изминатата година. Потоа пишуваат извештај кој е јавно публикуван online.

Оваа програма се покажува многу успешна во нудење на долгорочни резултати во золемување на нивото на свеста за претприемништвото и важноста од неговата инкорпорација во образовниот процес. Пред сè, програмата предизвикува голем интерес кај наставниците, дури 50 наставници годишно се пријавуваат за учество во оваа програма, а дел од нив негуваат контакт меѓу училиштето од една страна и компаниите од друга страна. Другото позитивно влијание кое го имала оваа програма е зголемениот контакт и соработка меѓу гимназиите и компаниите во Баден Вуртемберг. Почнувајќи од 2008 година, 1700 училишта од Баден Вуртемберг соработуваат со 3500 компании, што значи дури 95% од гимназиите во Баден Вуртемберг (European Commission, 2013).

3. Улогата на бизнис инкубаторите, бизнис акцелераторите и другите центри за развој на претприемништво: искуства

3.1. Union Kitchen бизнис инкубатор, Вашингтон

Основачите на овој инкубатор, Jonas Singer и Cullen Gilchrist постигнале со комбинација на два добро познати и докажани концепти на територијата на Вашингтон: комерцијална кујна од една страна и бизнис инкубатор од друга страна и резултатот претставувал интересна новина. Официјално постои од 21 февруари 2013 година и за краток временски период достигнува високи резултати во лансирање и поддршка на голем број мали бизниси почетници.

Union Kitchen е посебен вид на бизнис инкубатор кој се занимава со поддршка во лансирањето на мали бизниси исклучиво поврзани со производство и подготовка на храна. Овој инкубатор, кој е сместен во пренаменет магацински простор кој зафаќа површина од 678,1922m² (7300ft²) претставува дом на нешто помалку од 50 мали бизниси, најголемиот дел од нив поврзани со производство, подготовка, и/или транспорт на храна.

Членовите на Union Kitchen тврдат дека и покрај современата и богата опрема и добрата локација, да бидат дел од овој инкубатор е поисплатливо, отколку

самостојно да започнат во нова установа. Покрај тоа, тука го добиваат неопходниот тренинг, поддршка и соработка со колеги од сродните бизниси. Секако, за да се биде дел од овој, како и од повеќето од останатите инкубатори, мошне важна е способноста за слога и споделување со останатите, и покрај тоа што претставуваат дел од конкуренцијата.

Членовите се задоволни од инкубаторот и од поддршката која ја дава на нивните мали претпријатија. Главно меѓу основачите на новите компании постои пријателски и емпатичен однос, иако станува збор за конкуренти.

Кооперативноста е второто име за овој инкубатор. Како што вели основачот на бизнис со пекарски производи, Rare Sweets, Meredith Thomason „Никој од нас не посакува да го види неуспехот на другиот. Се поддржуваме едни со други и покрај тоа што имаме слични бизнис модели.“

Генералниот директор на Union Kitchen (Krystal, 2013), смета дека токму слогата и желбата да се работи со останатите е она што е најзаслужно за успешното функционирање на инкубаторот, како и на бизнисите кои по добиената поддршка продолжуваат самостојно.

Исто така, Union Kitchen е дом на бизниси чии основачи се со разновидна културна и национална позадина, што не прави никаков конфликт меѓу колегите од сродните бизниси, туку напротив, го прави учењето на нови нешта побогато. Таков пример е Ismael Neggaz, млад готвач со алжирско потекло и основач на бизнис со подготовка на чоколадни слатки, Chocotenango (Krystal, 2013).

Еден од показателите за успешноста на овој инкубатор се компаниите кои веќе се издвоени како самостојни бизниси и се успешни во својата дејност, користејќи го тоа што го научиле во Union Kitchen.

Еден од нив е Curbside Cupcakes, бизнис кој се занимава со подготовка и испорака на колачи преку нивните препознатливи розеви камиони. Првиот чекор кон осамостојување го прават со дополнително отворање на Curbside Café во свој простор на нова локација. Сè уште вршат испорака на храна, само со

осамостојувањето малку ја прошируваат нивната дејност. Во рамките на нивните нови простории, се наоѓа кујна, кафетерија, како и збогатено мени, во кое покрај познатите слатки, има и супи и салати.

До крајот на 2014 година, се очекува осамостојувањето и на други бизниси кои се лансирани и потпомогнати од Union Kitchen, како што се TaKorean, кој се занимава со подготовка и продажба на јадења инспирирани од азиската и мексиканската кујна, бизнисот за подготовка и продажба на крофни, DistrictDoughnut, RareSweets и тн. (Eater, 2013).

За краток период, Union Kitchen постигнува мошне добри резултати, кои најверојатно претставуваат поттик да се размислува за отворање на слични вакви бизнис инкубатори низ територијата на САД. Таков е примерот со Spike Gjerde, основачот на Woodberry Kitchen, од Балтимор, кој како дел од идните планови за проширување на неговиот бизнис го вклучува и основањето на ваков вид на бизнис инкубатор. (Barrow, 2013).

3.2. Улогата на RVA Works (AdvanTech) бизнис инкубаторот врз развој на претприемачите: искуства (Ричмонд, Вирџинија)

RVA Works, односно поранешниот AdvanTech (уште познат и како The Maggie Walker Business & Technology Center), со седиште во Ричмонд, претставува бизнис инкубатор кој функционира како непрофитна организација која денес е дом на 39 претпријатија-почетници (што сочинуваат околу 80% од неговиот капацитет) (Geiger, 2014). Не мал број на успешни бизниси во рамките на САД започнале токму од овој инкубатор.

Peter Aiken (Data Blueprint), се одлучил за овој инкубатор затоа што преферирал ефективно искористување на неговите ресурси, наспроти плаќање високи административни трошоци, заради добрата локација и поволните услови за користење на просторот. Го почнал водењето на неговото претпријатие со тројца вработени со полно работно време, но си заминал од инкубаторот со 15 вработени со полно работно време, а денес во неговата фирма има 23

вработени со полно работно време. Она што на почетокот претставувало компанија дебитант (стартап), го достигнало нивото на афирмирана и наградувана компанија, чија услуга (управување со податоци) ја имаат искористено преку 500 фирми. Самиот Aiken претставува авторитет во светот на менаџментот и често патува во други земји за потребите на неговото претпријатие. Тој исто така се здобил и со чувството на благодарност и потребата да се возврати за поддршката и личниот успех, па затоа денес, во соработка со Virginia Commonwealth University School of Business вложуваат заеднички напори за да се помогне на поранешниот AdvanTech да развие нови стратегии за поддршка на што поголем број на мали претпријатија почетници кои ги очекува тешка борба во современата висококонкурентна бизнис средина.

Sharon Dabney-Wooldridge (The Kleane Kare Team Inc.) веќе имала создадено свој бизнис концепт пред да почне да ги користи услугите на овој бизнис инкубатор, којшто бизнис го одржувала со минимален сопствен буџет. Бизнисот ја нудел услугата чистење на домови и деловни објекти. Започнала со 3 вработени. Како што постепено нејзиниот бизнис растел, на Sharon имала поголема потреба од соодветен простор каде што би можела да ги води интервјуата и најчесто изборот паѓал на јавни места како што се кафулиња, јавни библиотеки и слично. Првичниот мотив поради кој го избрала овој инкубатор била обезбедувањето на посоодветен простор за интервјуа кој би бил во просториите на нејзиното претпријатие затоа што сметала дека на тој начин би придонела нејзиното претпријатие да изгледа посериозно и попримамливо за идните вработени. Но, во овој бизнис инкубатор таа добила многу повеќе од тоа. Учејќи од нејзините колеги, како и од различните работилници и обуки, таа успеала да го усоврши своето претпријатие и од бизнис инкубаторот си заминала со 60 вработени. Денес, нејзиното претпријатие The Kleane Kare Team Inc. е комерцијална фирма која нуди хигиенски услови која има мултимилионска годишна заработка и има добивано многу награди и почести за нејзината работа. Една од нив е и наградата за претприемач на годината.

David Saunders (Madison+Main) знаел за инкубаторот и неговата локација уште во периодот пред да го започне својот бизнис. Често се движел во таа околина и секогаш го гледал знакот на некогашната AdvanTech. Пристапните цени, како за користење на просториите, така и за користење на апаратите, конференциските сали, хигиенските и технички услуги, како и познатата локација, го поттикнале David да го избере токму овој бизнис инкубатор. Неговата фирма се занимава со адвертајзинг, маркетинг и ПР услуги за претпријатија во развој и непрофитни организации.

Тој започнал со еден вработен со полно работно време и 4 вработени со договор. Инкубаторот го напуштил со 10 вработени со полно работно време и 20 вработени со договор. Денес, тоа е фирма со 15 вработени со полно работно време и 43 вработени со договор.

За време на неговото оспособување како претприемач во овој бизнис инкубатор, тој и неговата фирма, Madison+Main добиле неколку награди и признанија и уште повеќе номинации за награди. Мината година Saunders е избран за бизнисмен на годината од страна на Greater Richmond's Chamber's Richmond Business Council.

Ова претставува само еден дел од успешните искуства и приказни на милиони млади претприемачи низ светот кои ги користеле услугите на бизнис инкубаторите кои ги поддржувале во почетното насочување кон правилен развој на нивните претпријатија (Fazaldin, 2013).

3.3. Успехот на GrowthAccelerator бизнис акцелераторот во обликување на новите претприемачи (Обединето Кралство)

Британскиот бизнис акцелератор GrowthAccelerator (Department for Business Innovation & Skills, 2012), лансиран во средината на 2012 година за првична задача имал да им помогне на 26,000 најдобри мали и средни претпријатија

почетници, обезбедувајќи подучување и консултации со докажани бизнис експерти за успешен инстант развој на startup претпријатијата.

Консултацијата со овие бизнис експерти, помага за рана идентификација на почетните бариери кои едно претпријатие почетник ги искусува во процесот на развој и се изнаоѓаат начини за нивно надминување. Бариерите со кои може да се соочи едно претпријатие во почетната фаза на развој може да бидат од најразлични типови, но во овој акцелератор, најчесто се дискутира за бариерите од следниве аспекти: обезбедување на финансии, комерцијализација на иновации, развој на лидерство, и способност за менаџирање (Department for Business Innovation & Skills, 2012).

Во текот на својата работа, овој акцелератор бележи големи успеси во пронаоѓање и унапредување на претпријатијата кои се наоѓаат во почетна фаза на развој.

Еден успешен пример на британско претпријатие кое достигнало висок степен на развој и афирмација во општеството е Robert Woodhead Ltd, на Robert Woodhead. Директорот за бизнис развој, Glenn Slater, тврди дека не само претпријатието, туку дека GrowthAccelerator им помогнал и на Robert Woodhead како претприемач, а и на останатите членови од тимот. Високостручните тренери и подучувачи, помогнале во развивање на амбициите, дисциплината како и доследноста на вредностите во кои веруваат на многу повисоко ниво. Со други зборови, ова искуство не донело развој само на претпријатието, туку и на способностите и личноста на самиот претприемач.

Оваа градежна фирма, имала бурна историја на подеми и стагнација. Целта поради која соработувале со овој бизнис акцелератор била постигнување на поголема одржливост на развојот на претпријатието.

Robert Woodhead Ltd е семејна компанија која успешно се борела со различните состојби на пазарот. Почетно целела кон 20% развој на годишна основа. Но, со оглед на внатрешните и надворешните услови, се дошло до заклучокот дека за да се одржи развојот на претпријатието, би биле потребни повеќе од 20% раст

на годишно ниво. Исто така, постоела потреба од консултации и поддршка во подобрување на одредени аспекти на претпријатието, како што се долгорочно планирање, предвидување на потребите на пазарот, и сл.

Во бизнис акцелераторот учат дека единствениот начин на кој би можело нивното претпријатие да ги постигне посакуваните цели би било создавањето на заедничка визија и вложување на заедничкиот труд во исполнувањето на тие цели, развивајќи разни стратегии кои би ги донеле поблиску до целта и тн. Со ваквиот пристап, Robert Woodhead Ltd заеднички работеле кон подобрување на три аспекти: развивање на конкурентска предност на брендот и услугите, обезбедување на силен и стручен тим од работници, како и силен синџир на набавки и развој на постоечките пазари. Дел од резултатите кои Robert Woodhead Ltd ги постигнува благодарение на соработката со бизнис акцелераторот се:

- 1) поголем раст на обртен капитал од очекуваниот за 30%,
- 2) трансформирана и засилена управувачка структура,
- 3) зголемување на бројот на вработени од 50 на 69 во периодот од 2011 до 2012 година,
- 4) поврзување на плановите за личен развој со стратешките цели на претпријатието, подобра обука за вработените,
- 5) долгорочно планирање за поефективна контрола врз процесот на развој,
- 6) Подобрување на условите за регрутирање и обука со што би се овозможил развој на вработените и можност во иднина да им се доверуваат и посериозни задачи.

Од овој пример се заклучува важноста од направената проценка и дадените сугестии за текот на работата од некој надвор од претпријатието. Компанијата веќе има подготвено петгодишен план со кој се надеваат дека ќе ја остварат почетната цел – постојан одржлив развој (GrowthAccelerator, 2013).

Overton Ltd е компанија која се занимава со трговија со машини и алати за одржување на хигиена на надворешни простори, како што се улици, плажи и сл. Претпријатието главно се занимавало со продажба и маркетинг, но сакале оваа фирма да почне да се занимава и со производство. Од оваа област имале многу малку познавања и затоа и решиле дека вистинскиот избор би бил да го консултираат тимот на овој бизнис акцелератор. Откако управителот внимателно ги разгледал нивните барања и планови, им го доделил најсоодветниот ментор.

Во соработка со GrowthAccelerator, успеале да се насочат кон работа на одредени аспекти, како што се: менување на фокусот од дневните активности кон поширока перспектива, обезбедување време и простор за обмислување на соодветни алтернативи и поинакви начини да се постигне нешто, изнаоѓање на начини како да се пристапи кон поголемите пазари и како да се развие производствената дејност во претпријатието, како и кохезивен план за идната продажба и маркетинг вклучувајќи: редовно одржување на веб страната, подобрување на изгледот на брошурите и каталозите со производи, формирање на база на податоци за корисниците, како и стратегии за одредување на вистинската цена на производите и нивно пласирање на пазарот на најдобар можен начин.

Overton Ltd забележала напредок уште во првите два месеци. Новата производна линија ја претставиле на Waste Recycling Management настанот одржан во Бирминген. Исто така, изработиле и каталози, брошури и слична литература за нивните производи. Во наредните месеци, интензивно се зголемил интересот за производите на Overton, најмногу поради безбедноста при користење која била почетна стратегија според која се воделе во процесот на производство и пласман. Од мала семејна фирма, со правилно менторство и правилно насочен труд, Overton станува фирма со зголемен развоен потенцијал, повисок профит и повеќе задоволни потрошувачи (GrowthAccelerator, 2013).

3.4. The Possible Project– младински центар за претприемништво - Кембриџ, Масачусетс (The Giving Common, 2014)

Овој центар кој е основан во 2010 година во Кембриџ, Масачусетс, ги учи и подучува децата од средношколска возраст како да основаат свој бизнис и како да функционираат и размислуваат како претприемачи. Воннаставната програма која трае 3 години и која опфаќа шест нивоа е богата со активности кои овозможуваат краткорочни и долгорочни резултати во развојот на претприемничките способности и вештини, притоа работа во пријатна атмосфера со срдечен пристап и хоризонтална комуникација со таторите и подучувачите. Оваа воннаставна програма е наменета за адолесценти на возраст меѓу 13 и 19 години како и за припадниците на ризични групи.

Во првото од шесте нивоа, меѓу другото се изведува настава од областа на претприемништвото на нетрадиционален начин, соработка со бизнис советници волонтери, се посетуваат локалните бизниси и се разговара со гости-претприемачи. По завршувањето на првото ниво, кое како и сите останати трае 12 недели, младите се здобиваат со мошне вредни знаења од областа на бизнисот и претприемништвото, а исто така и почнуваат да развиваат голем дел од претприемничките способности и вештини како што се иницијативноста и способноста за самонасочување, потоа креативноста и способноста за иновација, развој на критичко размислување и на став ориентиран кон решавање на проблемите, лидерство, финансиска и социјална одговорност и тн.

Во второто ниво веќе се почнува со активно инволвирање на учесниците во основање и водење на сопствени бизниси. Во првата половина од ова ниво се работи на бизнис плановите, додека пак во втората половина на усовршување и збогатување на знаењата во комбинација со практична примена. Учениците активно работат врз изготвување на дневни планови на дејствување како и на извештаи за состојбата и исполнетоста на дневните цели. Овој извештај потоа го презентираат пред тричлена комисија која им дава соодветен фидбек. На ова ниво учениците успеваат да ги надоградат своите знаења од областа на

бизнисот и претприемништвото, а добиваат и почетно практично искуство во оваа област.

Во третото ниво од оваа програма учениците продолжуваат со водење на сопствените бизниси, продолжувајќи со изработка на дневни планови за дејствување. Потоа ги презентираат своите бизнис потфати пред комисија составена од високо стручни и општествено афирмирани бизнисмени кои инвестираат во новите претпријатија почетни суми до 500 долари за нивно понатамошно развивање.

Во четвртото ниво од оваа програма се разработуваат посериозни теми од областа на бизнисот и бизнис стратегиите. Со почетокот на четвртото ниво, учениците се веќе кандидати кои ги исполнуваат условите за конкурирање за работни позиции како асистенти во наставата за учениците кои го следат првото ниво со што се овозможува знаењата кои ги стекнале да ги пренесат на помладите генерации, што претставува и социјалната и филантропска страна на претприемништвото, кога максимизирањето на профитот не е највисока цел, туку синхронизираниот развој и придобивки за претприемачот од една страна и за околината во која живее и функционира од друга страна.

Петтото и шестото ниво, освен усовршување на вештините и знаењата, за цел има и да ја развие свесноста на учениците за можноста за стручно, но и академско надоградување во областа на претприемништвото и бизнисот. На ова ниво, веќе се поттикнуваат учесниците да го планираат понатамошниот тек на нивната кариера. Се даваат информации за условите кои се потребни за конкурирање на одредено работно место, како и информации за академските установи кои би им помогнале во иднина да ја имаат посакуваната работа.

Успешноста на TRP во формирањето и оспособувањето на претприемачите уште во раните фази ја докажуваат и многуте успешни приказни. Една од нив е за напредокот на П.Т. десеттоодделенец при Cambridge Rindge & Latin School. Она што го поттикнало да се пријави на оваа програма во октомври 2011 година било желбата да основа сопствен бизнис поради лошата финансиска состојба

на неговите родители. Како и да е, тој не се вклучувал во разните активности и бил повлечен, не комуницирал со никого и денот го поминувал сам играјќи видео игри и имал многу ниска самодоверба. Тимот на TPP му излегол во пресрет, прилагодувајќи се на неговите потреби и интереси во процесот на едукација и тој се чувствувал доволно поттикнат вредно да работи и да не изгуби ниту еден час од програмата. Резултатот е формирањето на сопствен online бизнис и активно членство во in-house бизнисот We Sell Possible составен од 4 членови. Во мај 2012 евалуацијата покажала високи резултати кај сите современи бизнис вештини, а забележана е и неговата висока самодоверба и новоформирани лидерски вештини (The Giving Common, 2014).

Основачите на The Possible Project центарот се мошне задоволни од резултатите кои ги постигнуваат и една од нивните цели за во иднина е да го прошират дејствувањето на центарот врз целата територија на САД, а потоа и да се обидат да дејствуваат интернационално, напоменувајќи дека доколку се решат за тоа од The Possible Project да направат меѓународен бренд, ќе мора да се помине одреден период во проучување на потребите и обичаите кои владеат во таргетираните региони и (како што функционираше и досега), со цел успешно да го моделираат процесот на образование, како процес во кој се разгледуваат и остваруваат потребите на учениците (Mariotti, 2013).

4. Проектот на микрофинансирање на Muhammad Yunus и неговата улога врз оспособувањето на нови претприемачи во рурален Бангладеш

„Можеме да создадеме свет без сиромаштија, единствено доколку колективно веруваме во тоа. (Muhammad Yunus – Mosher, 2012). Со оваа позната изјава на Muhammad Yunus започнува документарниот филм, Bonsai People – The Vision of Muhammad Yunus во кој сликовито и преку примери на успешно создадени претприемачи или мали трговци се објаснува важноста и полезноста од овој

проект, како и тоа зошто економист и неговата банка ја добиле Нобеловата награда за мир, а не таа за економија.

Проектот за микрофинансирање и оспособување на претприемачи во Бангладеш има за цел да покаже дека треба да се отфрлат традиционалните размислувања дека причината поради која некоја личност е сиромашна, лежи во нејзиниот недостаток на вештини, трудољубивост, зацртани цели и амбиции. Дека главната причина за сиромаштијата лежи во самата личност. Muhammad самиот видел дека всушност луѓето се многу работливи и се мачат за егзистенцијата на нивните семејства, само што општеството не го вреднува тој труд доволно и не ги наградува за истиот праведно. Тој вели „Сиромаштијата не е создадена од сиромашните луѓе. Таа е создадена од системот кој го имаме изградено.“

Овој филм зборува за проектот кој почнал со давање на заеми од 27 долари на 42 луѓе од сопствениот џеб на Muhammad, а кулминирал со помагање на број на луѓе кој претставува еден илјадити дел од севкупната глобална популација преку создавање на успешни претприемачи. Но, овој експеримент имал и друга мисија, промовирање на едно револуционерно движење наречено социјално бизнис движење.

Причината поради која во фокусот на интересирањето на Yunus се луѓето од Бангладеш е загрижувачката економска ситуација и тешко замисливата сиромаштија која владеела во тој регион поради која стотици илјади луѓе на тие простори умираше од глад.

Неразвиеноста на овој регион претставува и голема загуба во поглед на човечки капитал, затоа што таа е најгусто населената држава во светот со 160 милиони жители на површина од околу 150.000 km². Фактот што оваа држава релативно доцна ја добила својата независност од Пакистан, дополнително ја отежнала работата на и онака младата и недоволно искусна влада во решавање на проблемот со обезбедување на основни услови за егзистенција на населението во Бангладеш.

Во овој филм се зборува за почетоците на огранокот на Grameen Bank на Muhammad Yunus во Бангладеш, за борбите околу неговото отворање во една средина каква што е Бангладеш и придобивање на луѓето да прифатат ваков вид на заем и да започнат да се занимаваат со претприемништво. Процесот на функционирање на микрофинансирањето во овој регион е објаснет низ сведоштвата и предизвиците со кои се соочувале самите учесници.

Sumon, менаџер на новоотворениот огранок имал задача да ги придобие членовите од локалната бизнис заедницата од една страна и жените од сиромашните семејства од друга страна, да земат учество во овој проект на микрофинансирање.

Тој вели дека пред да се основа нов огранок на одредено претпријатие, мора да се испита теренот каде што ќе се наоѓа тој огранок. Тука се соочил со голем предизвик бидејќи во фокусот на овој проект биле жените, а во Бангладеш постојат строги ставови околу правата и слободите во однесувањето на жените. Имено, меѓу другото, таму на жените не им е дозволено да зборуваат со друг маж освен ако не член на семејството, *Sumon*, се одлучил комуникацијата да ја започне преку нивните сопрузи, објаснувајќи им го концептот, одговорностите и придобивките, а тие кои се согласуваат мора да бидат вредни и работливи личности и на договорот за заем се потпишуваат и жените и нивните сопрузи. На тој начин *Sumon* се здобил со доверба од страна на сиромашните семејства.

Жените и сиромашните се главниот фокус на овој проект поради тоа што традиционалните банки и начинот на кој тие функционираат не им овозможуваат економски развој, односно најчесто ги одбиваат нивните барања за подигање на кредит.

Кога Muhammad Yunus размислувал за тоа како ќе функционира овој систем на Grameen банка која во превод значи „селска банка“, решил да се наврати на сите основни принципи врз коишто традиционалните банки функционираат и едноставно да оди во спротивна насока.

На пример, банките се достапни во урбаните средини, додека Grameen е достапна во руралните средини, фокусот е на сиромашните жени, не на богатите мажи како што е вообичаено со традиционалните банки во тој регион. Тој забележува дека загрижувачка е ниската застапеност на жени на кои традиционалните банки во урбаниот регион им даваат кредит, односно застапеноста на жените како прифатени кредитобаратели е помала од 1%. Првичниот план на Grameen банката бил барем 50% од кредитобарателите да бидат жени. Во средина како што е Бангладеш, тоа не било лесно. Кај жените владеел стравот и недостатокот на самодоверба и прифаќањето на овој концепт не се одвивало преку ноќ, туку претставувал еден процес. На оваа банка (која постои повеќе од 30 години) ѝ биле потребни 6 години да дојде до нивото 50-50 полова застапеност на кредитобарателите. Сега брои над 7 и пол милиони корисници, од кои неверојатни 97% се жени.

Во процесот на регрутирање во Grameen банката, постојат посебни критериуми според кои се докажува дека припаѓаат на сиромашниот слој. Критериумите се: степенот на образование, земјиштето кое го поседуваат, добитокот, дури и мебелот како бројот на столчиња и маси. Покрај тоа, жената за да биде погоден кандидат за заем мора да биде работлива, грижлива сопруга и мајка и искрена личност.

По селекцијата на оние кои ги исполнуваат условите за кредит, се составуваат групи за солидарност од по 5 членови, а еден се назначува за водач на групите кој покрај водење на сопствениот бизнис врши и надзор на работата во групите. Еден таков надзорник е Melancho. Оваа млада и срамежлива сопруга и мајка преку програмата на Grameen ги открива сопствените потенцијали и лидерски способности. Таа почнува со микрокредит доволен за да купи една крава, за на крајот дојде до доволно средства за инвестирање во сопствената куќа (ги заменила ѕидовите од трска со лим). Таа е воодушевена од начинот на кој преку оваа програма научила да управува со сопствените средства и да има сопствена заштеда. На овој начин, Sumon за неколку недели успева да регрутира 15 жени кои се подготвени за обука.

На првата средба со секоја од групите, Sumon објаснува за уште еден од условите за добивање на микрокредит од Grameen банката. Кредитобарателите е задолжително да формираат некој свој мал бизнис со помош на средствата кои ќе ги позајмат. На пример, да купат крава и да го продаваат млекото, или пак да создадат мала продавничка за прехранбени производи во состав на нивниот дом. Покрај заемот, концептот на Grameen банката акцент става и на штедењето. Постојат разни модели на заштеда, меѓу кои карактеристични се: личната заштеда (секоја недела се вложува депозит во вредност од 0,28 долари односно 20 таки), заштеда за пензионирање (секој месец се вложува одредена сума во заштеда за пензионерските денови за потоа банката да им даде речиси двојно) и тн. Оваа програма ја истакнува важноста на заштедите затоа што секому може да му се случи незгода, од здравствен аспект, природна непогода/катастрофа, може да им пропадне бизнисот и слично. Важна способност на претприемачите е колку што е возможно *да ги предвидуваат своите идни потреби и идните потреби на заедницата и да дејствуваат според нив*, да бидат господари на новонастанатата состојба, а не нејзини слуги.

Жените од овој регион се склони кон размислување дека заштедата треба да стои кај сопругот. Но, една од целите на постоењето на оваа банка е и да поттикне чувство на самостојност, независност и поголема храброст кај жените и да ги разбие предрасудите за улогата на жената од оваа средина и од нив во иднина да се создадат успешни и способни претприемачи. Позитивното се состои во тоа што успешните искуства на жените поединци кои успеваат преку членство во Grameen банката да остварат профит и да се остварат себеси во областа на претприемништвото, ги охрабруваат и останатите да се обидат со надеж дека и тие можат да го постигнат истиот успех.

Најуспешната приказна од оваа програма е онаа на *Aroti*. Таа е жена која повеќе од 15 години е дел од проектот на Grameen банката. Тогаш најголем поттик да аплицира за програмата биле нејзините соседи кои веќе се пријавиле во тој период, надевајќи се дека ќе успее да направи голем чекор во нејзиниот живот.

Првиот проект кој го финансирала со позајмените средства бил поврзан со наводнувањето. Проектот поминал успешно, па следната година, земала поголема сума на заем и вложила во моторна пумпа за наводнување. Следниот проект за наводнување бил вложување во цевкаст бунар. Поголемиот дел од територијата на Бангладеш се наоѓа на подморска висина и поплавите не се ретка појава, затоа проектот на Aroti е продуктивен за целата заедница, но и за Aroti самата, која успеала да оствари голем профит од продажбата на вода за наводнување. Веќе во третата или четвртата година од нејзиното учество во оваа програма, таа земала кредит за домување, таа живеела во една од куќите, а останатите ги издавала под кирија. Понатаму, од Grameen банката успеала да земе кредит за образование со кој успеала да ги школува нејзините синови, од кои едниот веќе го завршил своето образование и денес е успешен инженер, а другиот син сè уште студира.

За нејзиното искуство со Grameen банката, таа истакнува дека тоа било искуство во кое таа открила голем дел од сопствените потенцијали, ги искористила и не само што се здобила со профит, туку ужива и поголема почит, како од семејството, така и од околината што го смета за уште поголема награда од самиот паричен профит. За еден од најголемите нејзини успеси ја смета способноста да ги изведе нејзините деца на прав пат преку заемот за образование кој им пружил и факултетски дипломи и како што вели и самата, чувството кога ќе покажат кон неа како „мајката на инженерот“ во средина во која и самата писменост со децении претставувала привилегија е незаменливо. Последната позната инвестиција од нејзината заштеда е во сосема нова куќа со внатрешен (куќен) водовод во која живее со семејството. Откако станала член на локалниот совет во селото што е многу тешко за постигнување за една жена во руралните делови на Бангладеш, таа ја возвраќа услугата за дадената можност преку помагање и борба за правата на сиромашните и правата на жените од нејзиното село, борба, која признава дека е сè уште тешка поради сè уште постоечките предрасуди, но таа не губи надеж и ја поттикнува околината да се бори за она што го заслужува. Меѓу најразвиените способности, кај неа се истакнува онаа *личниот успех да претставува успех и напредок и на*

заедницата во која живее и способноста да стекне почит, а со тоа и доверба кај луѓето.

Во овој проект особено се истакнува важноста од добрата здравствена состојба на луѓето. Финансиската сиромаштија носи и сиромашно здравје, затоа и во рамките на овој проект е отворен и финансиран здравствен дом кој ќе нуди превентива, рана интервенција и рано лекување на болести, особено фокусирајќи се на жените, децата и на девојките во адолесценција, кои според Yunus се најтешко достапните групи.

Членови во оваа банка се и питачите. Со нив се оди чекор по чекор. Повеќето од нив сè уште не се подготвени за претприемништво, туку им се даваат помали заеми со 0% камата доволно колку да застанат на нозе, за подоцна да бидат подготвени да започнат свој мал бизнис (тие се дел Struggling Members Program програмата при Grameen).

Таков е примерот со Ayesha. Таа е поранешен питач и е решена да обезбеди подобра иднина за нејзиното семејство. Околината ја советувала со заемот да започне бизнис со продажба на банани. Тој бизнис не одел добро затоа што бананите не се многу исплатлива инвестиција бидејќи бргу скапуваат. Така, во првиот обид таа загубила многу. За среќа, оваа банка има разбирање за долговите на овие луѓе кои мора да почнат со многу поситни чекори од останатите и го толерираат долгот, во исто време охрабрувајќи ги да го исплатат до одреден период за да имаат право да добијат уште еден заем по поволни услови. Повторно се обидува, овој пат со продавање на зеленчук. Оваа инвестиција се покажува како профитабилна и таа веќе е среќна што може да го прехрани сопственото семејство, а таа, како што вели, има еден загарантиран оброк во текот на денот, за разлика од минатото кога како питач поминувала дури до три дена без никаква храна. За нејзиното двегодишно искуство во банката, таа вели дека е како преминување од мрак во светлина. Таа и ден-денес се бори за да достигне состојба која е над остварување на егзистенцијалните потреби, но за жал, сè уште не може да го врати долгот поради здравствената состојба на нејзиниот син кој за време на работата тешко

ја повредил раката. Но и оваа тага не ја попречува во нејзината борба за подобро утре чија крајна цел веќе одамна не е основна егзистенција. И покрај тоа што таа не е дел од програмата за посериозно претприемништво, таа веќе почнува да стекнува претприемнички способности, како *способноста за брзо опораванье од неуспех и изнаоѓанье на нови начини и алтернативи за поголем успех/профит*.

Во оваа група има и членови постари од 50 години. Таков пример е Surjaban. Смртта на нејзиниот сопруг, ја остава со единствен излез: да пита за да преживее, губејќи ја почитта од нејзиното семејство и живеејќи во големи страдања цели 13 години. Денес, иако во скромни услови, живее живот, благодарна што преку програмата успеала да создаде сопствен дом во кој го наоѓа својот мир и учествува во програмата за штедење за пензионирање.

Токму овие членови се можеби меѓу најтешките за пристап, нивната ранливост предизвикува недоверба и страв кон револуционерните движења од овој вид. Откако почнуваат да ги согледуваат нештата кои произлегуваат од овој проект, го прифаќаат предизвикот и откриваат потенцијали, кои во борбата за основна егзистенција, не ни помислувале дека некогаш ќе ги откријат. Тоа е всушност идејата на претприемничкиот модел на новото време – меѓу најважните нешта е себеспознавањето, откривањето на сопствениот потенцијал, додека пак парите претставуваат медиум да се постигне истото, како и еден вид признание за добро дизајниран, промовиран и продаден производ/услуга кој ги предвидува актуелните и идните потреби на корисниците. Овие членови на Struggling Members програмата, не се таму за да им се даде милостина. И тие се сметани за личности кои во иднина може да станат успешни претприемачи, само што со нив кон напредокот се прават поситни чекори.

Grameen проектот става акцент на образованието, како најефикасен начин да се победат општествените стеги во борбата против сиромаштијата. Една од почетните идеи на овој проект меѓу другото била и дека за да се создадат успешни претприемачи, тој смета дека едноставно не смее да се дозволи да се продолжи генерациската традиција на неписменост кај населението.

Затоа во состав на овој проект, се основа и Grameen Shikkha каде што младите добиваат стипендии за образование. Една од нив е и младата Kolrona. Нејзините родители, кои учествуваат во оваа програма и се стремат кон тоа да станат поуспешни претприемачи (занимавајќи се со продажба на земјоделски производи и продажба на сари) а за нивен најголем адут ја сметаат одличната тимска работа која ја развиле како едно семејство и големата слога, силно веруваат во полезноста на овој проект и одлучуваат својата ќерка да не ја мажат прерано како што во овој регион било честа појава, туку доколку напредува да ја пратат и во средно училиште. Покрај теоретското образование, Grameen Shikkha нуди техничко образование за адолесцентите покривајќи разни теми, од шиене, до соларна енергија. Исто така, во состав на центарот постои програма за оние кои во младоста не успеале да се стекнат со образование, како и програма за едуцирање на трудниците, за тоа како треба да се однесуваат за време на бременоста за да го одржат сопственото здравје и да овозможат здраво работоспособно поколение. На овие предавања се зборува и за негативноста на предрасудите од аспект на дали жената ќе роди син или ќерка, нагласувајќи дека со правилно насочување, воспитување и образување, ќerkата може да постигне еднакви резултати и успеси кои би ги постигнал и синот.

Полека но сигурно, преку години на имплементација на оваа програма, постарите генерации ги менуваат сфаќањата и видиците и решаваат дека најдоброто за нивните деца е да не поминуваат низ истата мака низ која поминале тие.

Еден од следните чекори е воведувањето на мобилната телефонија во руралните средини. Во целата земја со околу 160 милиони жители има само 500 илјади телефони приклучени на мрежата. Muhammad Yunus добива поддршка од властите да го основа Grameen Phone така што на сите ќе им бидат достапни заеми за мобилни телефони со кои продажбата ќе оди полесно и ќе опфати поширока територија, а со тоа и повеќе потенцијални потрошувачи. Исто така, ќе постојат можности да се добијат навремени предупредувања за засолнување

разни природни непогоди кои се честа појава во Бангладеш, при што последиците од тие непогоди би биле сведени на минимум.

Покрај воведувањето на телефонијата, преку оваа програма се воведува и употребата на електрична енергија која не само што ќе им го олесни животот на луѓето, туку и ќе превенира големи загуби на потенцијал преку сеча на дрвата кои масовно се користеле за готвење, греење и сл.

Кон крајот на 2010 откако се појвува пропагандата за постоењето на негативни искуства со микрокредитот, Muhammad Yunus се соочува со битка со властите во Бангладеш кои го обвинуваат дека преку овој проект, тој им ја „пие крвта“ на сиромасите, иако самата практика и работа транспарентно покажува дека самата програма го има најмалиот интерес и удел од профитот на новосоздадените претприемачи. Откако не можат да се најдат конкретни докази за наводната злоупотреба на трудот на сиромашните, одлучуваат дека Muhammad Yunus треба да се пензионира поради тоа што ја поминал старосната граница за пензионирање на банкарски работници која таму е 60 години, додека тој е веќе во раните седумдесетти години од животот.

Без Muhammad Yunus, опстанокот на Grameen банката и нејзините програми е несигурен, но тој силно верува во учесниците во овој проект, како и во вработените, во нивните новооткриени потенцијали и ги поттикнува да не се откажуваат без разлика на притисокот врз кој би можеле да бидат изложени. Ги поттикнува да се борат за сочувување на она кое го создале заедно и да придонесуваат за успешни идни генерации на претприемачи, затоа што, како што вели тој „Не треба да се однесуваме како да сме гости на оваа планета. Оваа планета е наш дом и треба да се трудиме тоа да биде што поубаво место за живеење.“ (Mosher, 2012).

5. Улогата на раниот развој на претприемничките особини: експерименти

5.1. Проектот за креирање играчки - Toy Project (Entrepreneurship Initiative, 2011)

Овој проект е спроведен од страна на студенти по инженерство од државниот универзитет во Северна Каролина (NC State University) кои го имаат избрано предметот „Вовед во претприемништвото и развој на нови производи“ (ECE 383) во училиштето „Фред Олдс“.

Целта на овој проект била запознавање на децата од предучилишна возраст со претприемништвото како суштина, како пракса, како и креирањето на нови идеи и производи.

Во овој проект студентите имале задача да работат во групи и да креираат играчки кои би им се допаднале на дечињата од градинката користејќи разни делови и материјали.

По подготовката на студентите која се состоела од презентации за истражување на потрошувачите, креирање на производи, како и некои конкретни предлог-идеи, студентите имале шанса преку игра и интеракција со нивните помали другарчиња од градинката да дојдат до идеи за играчки кои би им се допаднале. Преку разговор, но и преку заеднички цртежи и модели, студентите доаѓале до информации кои подоцна им помагале во развој на идеи за тоа што би претставувал совршениот дизајн на играчка.

На крајот, се издвојува ден во кој готовите играчки се изложуваат и презентираат во училиштето (Toy Day). Откако ќе се заврши со презентирање на играчките, на даден знак, учениците застануваат до нивната омилена играчка и така се одредува производот кој привлекол најмногу деца.

Според заменик директорката на училиштето „Фред Олдс“, д-р Џои Гибсон-Робертсон, благодарение на континуираната соработка со студентите од NC

State University, учениците се пофокусирани, внимателни, со поголема желба за учење и развиена свест за своите и желбите на другите, како и со развиена свесност за можноста истите тие желби материјално да се реализираат со доволно познавање на желбите на потрошувачите.

Професорите од универзитетот пак, коментираат дека со помош на овој проект, инженерите се насочуваат кон идеите, желбите и потребите на потрошувачите како помагатели во развојниот процес на еден производ, учејќи дека само знаењата од областа на технологијата не се доволни за прогрес, без познавањата на потребите на потрошувачите. Покрај тоа, се соочиле и со предизвик: група на потрошувачи која е брутално искрена од една страна и со која процесот на комуникација е отежнат поради нејзината возраст и знаења (Entrepreneurship Initiative, 2011).

Со други зборови, овој единствен проект претставува незаменливо претприемничко искуство во кое учат за суштината на претприемништвото и децата и студентите. Притоа доаѓа до процес на развој на претприемнички особини како што се: мотивацијата, креативноста, свесноста за потребите на потрошувачите, свест дека со вистинската информација може да се креира производ кој ќе биде пожелен за повеќето.

5.2. Проект во христијанското училиште Randolph Christian School во Висконсин (Lutey, 2013)

Станува збор за проект предводен од професорот Рик Хофман. Во проектот биле вклучени ученици од петто до осмо одделение. Учениците првин требало да набават сировини од локалните продавници кои би им помогнале да го креираат нивниот производ. Требало да направат почетен план на производот, кои сировини ќе им се потребни, како и план како ќе го состават производот, проценка на трошоците за производство, одредување на продажна цена и создавање на реклама за нивниот производ.

Резултатот од овој проект биле навистина уникатни креации.

Производите на Клер Медема биле чантички и паричници направени од селотејп. За креирање на една ваква чантичка биле потребни околу 5 минути, додека пак за паричниците – „малку помалку време“ како што вели таа. Покрај другото, таа на своите потрошувачи им нудела и стикери и маркери доколку сакаат да го персонализираат својот производ.

Седмоодделенката Бека Листра се претставила со 25 анти-стрес топки направени од балони и брашно.

Фејт Куејд, шестоодделенка, се претставила со уникатни алки за пријателство (friendship bracelets). Потребното време за изработка на една таква алка било 15 минути.

Грејс Форд ја добила идејата за својот производ од Pinterest, сајт за споделување на фотографии. Нејзиниот изум бил украс за пенкало во форма на мустаќи изработен од филц. Таа го нарекла нејзиниот изум *stew* (stache од moustache, мак. мустаќи). Продала 27 примероци.

Професорот Хофман бил мошне задоволен од овој проект. Не само што ги вовел учениците во суштината на претприемништвото преку акција, туку и ги научил дека успешниот претприемач не треба да ја заборава својата религиозна и/или месна заедница со тоа што им посочил еден одреден процент од заработката да ги донираат во црква или пак во нивната заедница (Lutey, 2013).

5.3. Early Entrepreneurs Experiment (Conory, 2011)

За разлика од претходните два експерименти, во овој експеримент покрај стекнувањето на профит и поттикнувањето на креативноста кај младите, постои и елементот на филантропија и создавање на нешто вредно и трајно за општеството, не само личен профит.

Taylor Conory (инаку и самиот претприемач) инспириран од разговорот со неговата пријателка, инаку наставничка во основно училиште, решава да донира 100 долари на 18 одделенија, кои имале задача преку претприемничка

активност по нивен избор од нив да направат 500 долари, а собраните средства (најмалку 9 илјади долари) да ги донираат за изградба на училиште во областа Masa Mara во Кенија преку организацијата Free the Children.

Идеите на учениците кои произлегле од овој експеримент биле навистина интересни: натпревар во броење на бонбони, штандови за лимунада, претстава (јавна изведба) со влезници кои морале да ги купат дури и нивните родители. Едно одделение пристапило на малку поинаков начин и ги искористиле стотите долари за да купат дрво, штрафови и боја и креирале куќички за птици кои ги продале на локалниот пазар.

Сопогу тврди дека без исклучок, сите ученици од сите училишта кои учествувале во проектот, како и родителите и наставниците со кои се консултирал пред самото започнување биле воодушевени од идејата. Во проектот се вклучени ученици на возраст меѓу 5 и 11 години кои за период од два месеци, на овој начин успеале од почетен капитал од 1800 долари да соберат неверојатни 17 илјади долари кои биле доволни за две училишта во Кенија каде што ќе учат илјадници деца кои ги немаат привилегиите на американските деца во поглед на основното образование.

Покрај заработените средства, децата се стекнале со многу повредно искуство. Научиле да не бидат фиксирани во нивната средина, туку да бидат свесни што се случува со нивните врсници и каков е животот воопшто на луѓето од другите делови од светот (Сопогу, 2011).

Претприемничките способности од оваа вежба може да се развијат и за време на училишни активности по предмети кои не се поврзани со претприемништвото. Како на пример, при изучување на одреден јазик. Мошне често е забележана тенденцијата да се ставаат во иста лекција боите и формите. На часот може да се достават одредени, претходно исечени форми во одредена боја и да им се даде задача на учениците да дизајнираат одредена идеја за производ и сл. да му дадат соодветно име и да го опишат од кои делови е составен и како би можел да биде корисен и потребен за околината.

III. МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО

1. Предмет на истражување

Во овој труд ќе се истражува развојот на претприемничките способности преку образованието и начините на управување со образовниот процес кои овозможуваат обликување на претприемнички способности кај децата и младите.

2. Цел и карактер на истражувањето

Целта на ова истражување е да се укаже на важноста од правилно управуваниот образовен процес во креирањето на претприемнички способности кај учениците.

Станува збор за квалитативно компаративно дескриптивно истражување. Тоа исто така има трансверзален карактер затоа што претставува компаративна анализа на искуствата и истражувања покривајќи индивидуи кои живеат во САД и во земјите од ЕУ.

3. Задачи на истражувањето

1. Разгледување на образованието како еден континуиран развоен процес во процесот на обликување на претприемничките особини, во кој секоја етапа претставува и одредена возраст на учениците која се одликува со одредени потенцијали, интереси и потреби кои би можеле да се искористат во процесот на развој на овие особини;

2. Разгледување на образованието и наставата како на заедништво од форма и содржина и како овие два аспекти влијаат врз развој на одредени претприемнички способности;

3. Истакнување на важноста од успешна координација меѓу формалното и неформалното образование и обуки со цел подобро обликување на претприемничките особини

4. Дефинирање на улогата на наставниците како мошне важен фактор во процесот на правилно усвојување на претприемничките особености;
5. Промовирање на важноста претприемништвото да стане култура на живеење и дејствување на луѓето во сите животни сфери.

4. Истражувачки прашања

Централно прашање

1) Дали претприемачот е доволно „да се роди“, или пак неговите особини треба да претставуваат процес на континуиран развој во кој значителна улога ќе имаат образованието и обуките?

Придружни потпрашања

1) Дали квалитетното образование влијае врз успешното претприемништво (анализа на податоци од искуствата од Германија, Обединетото Кралство, САД и Финска)?

2) Дали на тој процес на развој треба да се гледа како на една фаза/период или пак како на еден комплексен континуиран процес на обликување кој ќе го следи младиот човек низ разните фази на созревањето?

3) Дали воведената содржина во наставата е доволна, или пак и преку самата форма на наставата (пристапот, учеството, видот на активности) слушателите се стекнуваат и развиваат одредени особини?

4) Како би се менувал фокусот на способности кои треба да се развијат кај идните претприемачи низ разните степени на образование?

5) Колкава е улогата на наставникот во тој процес што е потребно за успешно да го води овој процес?

6) Која е улогата на семејството и домот во развој на претприемнички способности?

7) Што недостасува и што може да се примени од искуствата, практиките и принципите на територијата на САД, Обединетото Кралство, Германија и Финска би можело во Р. Македонија за обликување на претприемачите од најрана возраст?

5. Методи, техники и инструменти на истражување

Ова е компаративно истражување и до резултатите се дојде преку анализа на образовни модели, принципи, содржина и форма на процесот на образование и обука во САД и во три земји-членки на ЕУ (Обединетото Кралство, Германија и Финска).

Како инструмент во ова истражување се искористи анализата на содржина на податоците (добиеени од истражувања и искуства во гореспоменатите региони).

Исто така ова е дедуктивно истражување. Преку анализа на поединечни искуства, модели и принципи се дојде до општ заклучок за развојот и обликувањето на претприемничките способности.

6. Популација и примерок

За ова истражување се искористи примерок по проценка. Тоа се бидат готови спроведувани проекти и/или искуства на територијата на САД и трите горенаведени земји-членки на ЕУ (како региони во кои активно се работи на имплементирање на процес на обликување на претприемнички способности во

процесот на образование и обука) врз чија што компаративна анализа се доби и резултатот од истражувањето.

7. Анализа и интерпретација на податоците

Податоците врз кои што се изврши анализата претставуваат модели, искуства и експерименти на оваа тема во гореспоменатите региони од. Од моделите и пристапите се издвоија аспектите кои се сметаат за најважни во развој на претприемничките способности (карактеристиките на образованието, инклузивноста во образованието, бизнис инкубацијата во дадениот регион и квалитетот на наставниот кадар).

Четири држави чијшто потенцијал за обликување на претприемнички способности се разгледува, се анализираа од четири аспекти (карактеристиките на образованието, инклузивноста во образованието, квалитетот и обуката на наставниот кадар и бизнис инкубацијата). Исто така, се издвоија и позитивните страни (во одредени држави и слабостите и предизвиците). Податоците се претставени со табели и се истакнати оние сегменти кои недостигаат во процесот на обликување на претприемнички способности во Република Македонија и што би можеле да се применат.

8. Организација и тек на истражувањето

Најпрвин се собраа податоците подложни на анализа. Тие сочинуваат образовни модели врз чии што принципи функционира образовниот процес во рамките на одредени држави, потоа разните образовни содржини и форми преку кои се пренесува знаењето на учениците-потенцијални млади претприемачи, квалитетот и обука на наставниот кадар во дадените држави, инклузивноста во образовниот процес во дадените држави и сл.

Потоа се собраа практични истражувања, искуства и проекти кои покажуваат на развој на претприемнички способности кај младите преку примена на образовни стратегии, бизнис инкубација и сл.

Потоа, врз основа на познавањата од актуелните состојби, се дојде до заклучок што од позитивните примери и пракси може да се искористи во процесот на образование и обука во Република Македонија.

IV. АНАЛИЗА НА ПОДАТОЦИТЕ

Табела 1 Успешност во обликување на претприемнички способности на анализираните региони, разгледувано од 4 аспекти.

ДРЖАВА	ИДЕАЛЕН ОБРАЗОВЕН СИСТЕМ	УСЛОВИ ЗА ЕФЕКТИВЕН НАСТАВЕН КАДАР	ИНКЛУЗИВНОСТ	УСПЕШНА БИЗНИС ИНКУБАЦИЈА
Германија	Да	Да	Да	Да
Обединетото Кралство	Не	Не	Селективна	Во фаза на надминување на потешкотии
Финска	Да	Да	Да	Да
САД	Добри идеи и стратегии: постои простор за уште подобра примена на истите	Да	Да	Да

Табела 2. Процесот на обликување на претприемнички способности разгледуван од 4 аспекти.

ДРЖАВА	СОСТОЈБА: ОБУКА И КВАЛИТЕТ НА НАСТАВНИОТ КАДАР	КАРАКТЕРИСТИКИ НА ОБРАЗОВАНИЕТО	ИНКЛУЗИВНОСТ	БИЗНИС ИНКУБАЦИЈА
Германија	Задоволителна	„дуален модел“ – успешен модел од кој учат останатите развиени земји	Постојна	Успешна
Обединето Кралство	Потребно е поголемо внимание	Големо присуство на елитизам. Разлики во перформансите на учениците приписливи на социоекономски разлики. Не многу поволна средина за развивање на претприемнички способности.	Постојна како законска регулатива, но погрешно применета во образовниот процес	Во фаза на надминување на проблеми со јасно дефинирање на концептот за бизнис инкубатор: поголем фокус на просторот отколку на услугите
Финска	Задоволителна	Успешна	Постојна во образованието, како и дел од општественото и културно живеење	Успешна: голема и постојана поддршка од властите
САД	Задоволителна, со простор за напредок	Успешна	Постојна како регулатива и култура на живеење: постои простор за поуспешна примена	Повеќедецениски успех

Како што може да се забележи од Табела 1 и 2, анализираните земји чиешто образование се карактеризира со добро осмислени образовни стратегии, концепти и модели, кадешто постои инклузивност во образовниот процес и има (услови за) квалитетен и успешен наставен кадар, немаат никакви потешкотии со бизнис инкубацијата, која докажано придонесува за развој на претприемничките способности.

Ситуацијата со Обединетото Кралство докажува дека силната економија, иако придонесува, самостојно не е доволна за развој на претприемништвото и претприемничката култура на живеење. Образовниот процес кој покажува резултати на успешно применет концепт на инклузивност е од поголемо значење за развој и обликување на младите претприемачи. Таков е и примерот со Финска која има успешни искуства со претприемништвото иако еден период се соочувала со поголема невработеност. Нејзиниот образовен систем важи за најдобар во светот.

Германија е држава која има мошне добар образовен модел кој ги спојува истражувањето и праксата, што многу наликува на процесот на работа на универзитетските бизнис инкубатори. Затоа и постои простор претприемничките способности кај децата, да се обликуваат од многу мала возраст.

Република Македонија ги искусува почетоците во поглед на претприемничко учење. За жал, сè уште постои отпор кон образовните стратегии и принципи предвидени со Болоња процесот и ЕКТС системот, а тие имаат голема улога во развој на претприемничките способности. Доживотното учење е исто така процес кој е релативно нов за оваа земја. Затоа и постои дел од наставниот кадар кој потешко ги прифаќа промените и постојаното усовршување.

Последните години бележат често апелирање до учениците да се определуваат за техничките струки (кадар кој е константно дефицитарен во Република Македонија, а за кој побарувачката е сè поголема). Како земја којашто во образованието, сè уште става главен акцент на теориските познавања од разни

предмети и области и мал број на практични активности во наставата, учениците потешко се одлучуваат за насоки поврзани со техничките струки.

Квалитетно обучениот наставен кадар е во фокусот на вниманието во образовниот процес на Република Македонија. Во периодот до мај 2014 година, веќе се обучени над 5800 наставници во основното и средното образование за да ги обучуваат учениците од областите на претприемништвото и иновациите. Покрај тоа, извршени се промени во наставната програма во основното и средното образование со кои ќе се засили присуството на претприемништвото и иновациите во процесот на формално образование, како преку воведување на соодветни наставни содржини во веќе постоечките предмети во деветгодишното основно образование (математика, информатика, биологија, хемија, физика и ликовно), така и преку воведување на предмети од областа на претприемништвото и иновациите во средното образование (Dnevnik, 2014).

Што се однесува до инклузивноста, се прават големи напори за интегрирање на децата со хендикеп во наставниот процес. Иако сè уште постојат т.н. „специјални паралелки“ во рамките на училиштата, сè повеќе се зголемува интересот за вклучување на децата со посебни потреби во генерални паралелки. Децата често се придружувани од логопед, дефектолог и сл. што придонесува за непречено одвивање на наставата дури и во случај на потешкотии.

Покрај тоа, се вложуваат напори во интегрирање на етничките заедници во сите аспекти на општественото живеење, па и во образованието. Охридскиот Рамковен договор (2001), членството во движењето за инклузија на Ромите „Декада на Ромите 2005-2015“ се доказ за напорите кои се вложуваат за поголема инклузивност во сите аспекти на живеење. Како и да е, сè уште постојат индивидуални случаи на меѓуетнички судири што сведочи дека за долготрајно решавање на проблемот со инклузивноста, потребна е константност во вложените напори за подобрување на ситуацијата (Spasovski, 2010).

Дискусија

Развојот и обликувањето на претприемничките способности е мошне важен за успешно функционирање во свет во кој за да се остане успешен и конкурентен мора да се прифати претприемништвото како начин на живот и секојдневно функционирање.

На прашањето дали претприемничките способности мора да се вродени или може да се стекнат, одговорот не е целосно познат, но се претпоставува дека е некаде на средината. Голем дел од способностите за претприемништво постојат во самите луѓе. Прашањето е дали во текот на животот човекот ќе успее да го открие претприемачот во себе или не. За да се биде успешен во бизнис светот, како и во животот воопшто, мора успешно да се откријат овие потенцијали во текот на животот и да се изнајдат идеални механизми кои би помогнале во нивно усовршување и примена во пракса.

Еден од највлијателните медиуми кои може да управуваат со процесот на обликување на претприемничките особини кај младите е образованието, како формален систем, како сет од воннаставни активности, како поврзаност на образовните установи со приватниот сектор и бизниси за да се овозможи советување од докажани професионалци во претприемништвото од една страна и да се овозможи практична примена во реална атмосфера на стекнатите претприемнички знаења, вештини и способности од друга страна.

Образовниот систем кој би поттикнувал критичко размислување, креативност, простор за дискусија, развој на претприемнички ставови, однесување и начин на размислување, кој би го ставал ученикот и неговите потреби во центар на образовниот процес би имал улога во обликување на претприемничките особини.

За таа цел, освен реформи во програмата, потребен е и соодветен наставен кадар. Наставниот кадар треба да биде високостручен и успешен како професор, како и квалитетно обучен за теми од областа на претприемништвото,

да има развиено претприемнички начин на однесување, дејствување и размислување, за да може истите да ги пренесе на учениците.

Токму поради тоа, постојат многу програми кои вршат специјални обуки за наставниците од оваа проблематика. Голем дел од овие програми резултирале со успех кај наставниците, но и поголема свест кај самите образовни институции за потребата од постепено воведување на овој вид на образование во наставната програма.

Покрај наставните и воннаставните активности, доколку се мудро избрани може да имаат голем удел во процесот на обликување на претприемничките способности. За помладите ученици, овие активности воопшто не е ни задолжително да имаат содржинска поврзаност со претприемништвото, доволно е да се активности кои имплицитно ќе работат на развивање на голем дел од претприемничките способности и вештини.

Многу нешта за претприемништвото може да се научат од спортските активности, активностите поврзани со уметноста и извидништвото. Извидништвото како активност се покажало мошне ефикасно во почетоците на развој на способностите кај некои од денешните мошне успешни претприемачи, како што се Martha Stewart, Vera Wang и многу други. Покрај наставните и воннаставните активности, проектите и експериментите кои ги поддржуваат самите основни училишта може да бидат од голема полза врз развој на претприемничката свест и идеи. Во експериментот за креирање играчки и претприемничкиот експеримент во христијанското училиште, се става акцент на искористување на креативноста која кај помладите ученици е развиена на мошне високо ниво.

Додека пак во Early Entrepreneurship експериментот на Conory, се оди чекор подалеку. Средствата собрани од тој експеримент се наменети за инвестирање во училишта во Кенија. Тука веќе кај децата се развива свеста кај децата за постоењето и важноста на социјалното претприемништво, односно претприемништвото во кое единствена цел не е максимизирање на профитот,

туку придонес кон општеството со својот производ. Исто така ги поттикнува децата уште од најрана возраст да мислат глобално, да гледаат на светот како глобално село и да не бидат изолирани од потребите на оние кои живеат во полоши услови од нив, што припаѓаат на различни култури, нации и слично. Оваа отвореност на видиците е мошне важна за развојот на претприемништвото. Доказ за тоа дека не треба да се биде спречен од границите на сопствената држава/регион/култура и за ново учење, растење и искуства е животот и дејноста на нобеловецот Muhammad Yunus, кој иако потекнува од средина во која ниту општественото уредување, ниту пак образовниот систем биле формирани на начин на кој би помогнале во развојот на претприемничките способности (напротив, Бангладеш е регион во кој пред проектот на Muhammad Yunus, неписменоста била секојдневие и состојба која траела со генерации). Тој, преку образование и кариера во Бангладеш, но и во САД и Обединетото Кралство ги проширил видиците за претприемништвото и станал добар насочувач и едукатор кон успешно развивање на претприемничките знаења, вештини и способности. Затоа успеал, преку Grameen проектот да создаде претприемачи во средина во која, ниту општественото уредување, ниту сфаќањата, а уште помалку образовниот систем, имаат улога во развој на претприемничките способности. Тој претставува и доказ дека со добар наставник, наставник кој не признава граници кога станува збор за неговото учење и развој може да оспособи млади претприемачи и да компензира за недостатокот на сите други фактори во развојот на претприемачите.

Во понатамошниот тек на образовниот процес, веќе може да се започне со постепено имплементирање на содржини од областа на претприемништвото. Во средното образование, без разлика, дали е стручно или гимназиско, потребна е едукација на младите, но и на нивните наставници од областа на претприемништвото. Високото образование е веќе период во кој е крајно време да почне да се искусува претприемништвото во реална атмосфера. За тоа од голема помош се бизнис инкубаторите и бизнис акцелераторите. Првите имаат

улога во поддршка на почетниот развој на претпријатијата, а вторите во ризичниот период низ којшто поминува едно претпријатие.

Иако, голем дел од бизнис инкубаторите и акцелераторите се заинтересирани за бизниси поврзани со модерната технологија и комуникациските технологии, тоа не треба да ги обесхрабрува младите во учење на тоа што го сакаат. Од секоја дејност може да се пласира производ или услуга кој ќе биде успешен претприемнички потфат. Идеален пример за тоа е бизнис инкубаторот кој се занимава исклучиво со поддршка на развојот на бизниси кои се поврзани со производство, продажба и испорака на храна, Union Kitchen, кој за една година успеал да помогне во развојот на над 50 претпријатија, а дел од нив веќе се самостојни фирми или го очекуваат отворањето на својот бизнис на нова локација. За бизнисот со храна, не е потребна академска наобразба, туку доволно е стручно училиште. Ова докажува дека без разлика на природата на образовната институција, задолжително е да се воведат и имплементира претприемништвото. Истото го покажува и работата на Growth Accelerator-от, кој стратешки и менторски поддржува претпријатија од најразновидни дејности: од градежништво до угостителство.

Успешното самостојно лансирање на спин оф компаниите го претставува преминувањето на едно претпријатие од фаза на адолесценција во фаза на зрелост. Сепак, за успешно осамостојување мора да придонесат, како спин оф компанијата, така и институцијата во чии рамки тоа претпријатие функционира. Потребна е професионалност, објективност, искрен пристап и вистински мотиви од двете страни. Во спротивно, спин оф компаниите никогаш не би можеле успешно да се одвојат од „гнездото“.

Покрај акцелераторите и инкубаторите, постојат и други институции кои нудат помош и поддршка во развој на претприемништвото, како и во развој на самиот претприемач. Тоа се разни центри, кампови и тн. Мошне важно е да се гледа на секој млад човек како на потенцијален успешен претприемач, без разлика на категоријата на која припаѓа. Така ќе се намалат шансите за девијантни појави кај младите припадници на ризичните групи. Таков е The Possible Project

центарот, кој покрај адолесцентите, право на аплицирање им дава и на припадниците на ризичните општествени групи. Во таквите центри, помалку привилегираните може да доживеат целосна трансформација на тоа што се, на размислувањата кои ги имаат, на ставовите до кои се држат, секако во позитивна насока. Инклузивноста е мошне важна за развој на модерното претприемништво. Таа треба да биде вклучена и во образовниот процес, како процес од исклучителна важност за развој на претприемништвото, а и во останатите аспекти на живеењето. Претприемништвото се промовира како нов начин на живеење и сите луѓе треба да го прифатат како начин на живеење. Секој вид на дискриминација, ја загрозува добросостојбата на модерната претприемничка средина.

Образовните системи и стратегии се мошне важни во процесот на развој на претприемничките вештини. Самиот факт дека во училиштето се поминува можеби и најголемиот дел од денот на еден ученик, зборува за влијанието што таа установа би можела да го има врз неговиот развој. Финскиот систем на образование е признат како еден од подобрите и поуспешните, ако не и најуспешниот систем на образование во Финска кој нуди средина за развој на претприемнички способности нудејќи работа во атмосфера на инклузивност и свест за потребата од создавање за лично но и за доброто на општеството. Сепак, постои сомнеж дека таквата атмосфера може да предизвика повлекување на бизнисмените, кои, доколку отворено и активно го промовираат својот производ и конкурентност на пазарот, ќе бидат гледани со доза на скептицизам од страна на чувствителното финско општество.

Американскиот систем на образование дава плодна почва за развој на претприемничките способности поради инклузивноста во образованието, грижата за доброто на општеството, особено за ризичните и помалку привилегирани категории, што најдобро се покажува преку донесувањето на No Child Left Behind актот, кој покажува големи успеси во првите четири години, но подоцна како последица на неизвршените измени и дополнувања во предвидениот рок (2007), резултатите почнуваат да покажуваат стагнација во

развојниот процес. Со дозволите за привремено изземање од одговорноста додека се работи на решавање на проблемите со перформансата на учениците, наставниот кадар и самото училиште делумно се решава оваа ситуација и училиштата во најголем дел се враќаат на вистинскиот пат.

Образовниот систем на Обединетото Кралство, иако претставува систем кој поминал низ долг процес на реформи, не успеал да стане претприемнички образовен систем поради елитизмот присутен како во образованието, така и во другите сфери на општественото живеење во ОК. Германците пак, имаат мошне успешен и претприемнички образовен систем, благодарение на „дуалниот модел“ односно балансирањето меѓу настава и практично искуство во компаниите.

Покрај образованието и родителите имаат одреден удел во развојот на претприемничките способности. Нивната поддршка и правилен начин на воспитување се значајни во процесот на развој на претприемничките особини.

Како и да е, вољата на еден човек да направи нешто со својот живот во комбинација со истрајност и голем труд во вистинскиот тајминг и под вистинските околности некогаш знае да биде сосема доволно за успешно развивање на претприемничките способности.

Sarah Breedlove (Madam CJ Walker) е револуционерен пример на жена која во свет со кој владееле мажите припадници на белата раса, успеала да се пробие рамо до рамо со нив како жена Афроамериканка. Таа ја немала поддршката и воспитувањето од родителите затоа што ги изгубила кога била мала, ниту пак поддршка од општественото уредување и сфаќање. Напротив, таа била дискриминирана на две основи: нејзиниот пол и нејзината раса. Ниту пак може да се пофали со претприемничко образование во втората половина на 19-тиот век. Напротив, таа избегала од притисоците на работата и суровоста на нејзиниот зет и на 14 годишна возраст веќе започнала нејзината улога на сопруга, а подоцна и мајка. Нејзината силна воља, труд, истрајност, како и

познанството и подоцнежната поддршка од нејзиниот втор сопруг успеале да компензираат за недостатокот од сите овие фактори.

Централно истражувачко прашање: Дали претприемачот е доволно „да се роди“, или пак неговите особини треба да претставуваат процес на континуиран развој во кој значителна улога ќе имаат образованието и обуките?

Одговор: Претприемачот постои во секој човек. Како и да е, без откривање на тој потенцијал и континуирано развивање на способностите преку образовниот процес, обуките и воннаставните активности, не може да се стане претприемач со успешно развиени претприемнички способности.

Придружно истражувачко прашање бр. 1: Дали квалитетното образование влијае врз успешното претприемништво (анализа на податоци од искуствата од Германија, Обединетото Кралство, САД и Финска)?

Одговор: Според добиените податоци од анализата, квалитетното образование има силно влијание врз развој на претприемничките способности. Таков пример претставува Финска, која со нејзиниот мошне успешен образовен систем и поддршка од државата успеала да изгради силно претприемништво и да се избори против невработеноста.

Придружно истражувачко прашање бр. 2: Дали на тој процес на развој треба да се гледа како на една фаза/период или пак како на еден комплексен континуиран процес на обликување кој ќе го следи младиот човек низ разните фази на созревањето?

Одговор: За успешен развој на претприемничките способности со помош на образованието, мора да постои континуираност во процесот. Дури и докажаните професионалци во својата дејност, важно е да ги следат актуелните потреби од знаења и вештини и да се вклучат во процесот на усовршување.

Придружно истражувачко прашање бр. 3: Дали воведената содржина во наставата е доволна, или пак и преку самата форма на наставата (пристапот, учеството, видот на активности) слушателите се стекнуваат и развиваат одредени особини?

Одговор: Формата, односно пристапот кон образовниот процес е мошне важен во развој на претприемничките способности. Ова особено важи во случаи кога учениците се премногу млади за да се воведува поими и процеси од областа на претприемништвото во наставната теорија

Придружно истражувачко прашање бр. 4: Како би се менувал фокусот на способности кои треба да се развијат кај идните претприемачи низ разните степени на образование?

Одговор: Фазите на психолошки развој кај младите на Ерик Ериксон може да се проучат и да се применат за развивање на вистинските претприемнички способности во вистински период од психолошкиот развој на младите.

Придружно истражувачко прашање бр. 5: Колкава е улогата на наставникот во тој процес што е потребно за успешно да го води овој процес?

Одговор: Успешниот и квалитетен наставник има голема улога како фацилитатор, односно олеснувач на процесот на учење, но и на процесот на развивање на разни знаења, вештини и способности, меѓу кои се вклучени и претприемничките.

Придружно истражувачко прашање бр. 6: Која е улогата на семејството и домот во развој на претприемнички способности?

Одговор: Родителите (преку пристапот во воспитување на децата, но и како поддршка) имаат големо влијание врз развојот на претприемничките способности кај младите.

Придружно истражувачко прашање бр. 7: Што недостасува и што може да се примени од искуствата, практиките и принципите на територијата на САД,

Обединетото Кралство, Германија и Финска би можело во Р. Македонија за обликување на претприемачите од најрана возраст?

Одговор: Препорачливо е да се продолжат успешните заложби за поголема инклузивност во секој аспект во општеството, да се развие поголема свест кај луѓето за претприемништвото преку образовните и воннаставните активности, да се посвети поголемо медиумско внимание на постоечките бизнис инкубатори и да се создаваат идеи за нови, како и поголем број на универзитетски бизнис инкубатори.

ЗАКЛУЧОК

Образованието, формално и неформално, како содржина, но и како форма, модел и пристап игра мошне важна улога во развојот на претприемничките способности и во него треба да вложува секое општество кое сака конкурентна и успешна младина. Тоа го докажува и претприемничката реалност на четирите држави чишто искуства се користеа во ова истражување.

Квалитетот на наставниот кадар, неговата обученост и запознаеност со современите потреби на претприемничкото образование, е од особена важност во развој на претприемничките способности. Добро обучениот наставен кадар може да компензира и за недостатокот од услови и модерна технологија во образовниот процес. Поради тоа, од големо значење за Република Македонија е да вложува средства во постојана обука на наставниот кадар, по примерот на анализираниите држави. Експериментите и проектите за ран (детски) развој на претприемништвото: Toy Project, проектот за креирање играчки (Entrepreneurship Initiative, 2011), проектот за претприемнички развој во христијанското училиште Randolph Christian School во Висконсин (Lutey, 2013) и Early Entrepreneurs Experiment, експериментот за ран развој на претприемништвото (Conroy, 2011) укажуваат дека со вистинска насоченост, доволни се најосновни ресурси и материјали (без современи и скапи технологии) за да се дојде до вистинскиот производ кој одговара на потребите на корисниците.

Република Македонија веќе има околу 6000 наставници од основното и средното образование, кои успешно се обучени за претприемништвото и иновациите со цел истото знаење да биде пренесено на учениците во рамките на наставата. За резултатите е сè уште рано да се зборува, меѓутоа самата иницијатива и добро обмислена програма е добар почеток во развој на претприемничкото образование во рамките на училишните клупи.

Инклузивноста во општеството и образованието, е исто така аспект на кој активно се работи во Република Македонија. Постојаноста на тој процес и неговото присуство во медиумите е од особено значење за одржување и подобрување на состојбата во иднина.

Што се однесува до карактеристиките на самиот образовен процес, Република Македонија е во актуелен процес на промени, преку воведување на наставни содржини и предмети од областа на претприемништвото и иновациите во задолжителното образование (основно и средно), за што претходно е обучен голем број на наставници.

Покрај тоа, се охрабрува како иден проект и поврзувањето на средните училишта со компаниите, преку кои учениците ќе имаат прилика да учат за позитивните искуства, предизвиците и важноста на претприемништвото и иновациите (Dnevnik, 2014). Оваа поврзаност во иднина би можела да се искористи и за уште една цел, а тоа е да се искористат придобивките од концептот на „дуалниот модел“ на германското образование и покрај информативни средби, на учениците да им се овозможи реално практично искуство од оваа област, а по успешната обука, на најдобрите да им се понуди и работно место. Со тоа би се избегнало запишувањето на факултет на младите од погрешни причини, како единствен излез по завршувањето на средното образование, а со тоа би се намалил и бројот на невработени од оваа категорија.

Примената на оваа „дуалност“ е мошне значајна и за развој на бизнис инкубацијата во Република Македонија. Препорачливо е да има што повеќе

универзитетски бизнис инкубатори на територијата на Република Македонија, за да може успешно да се спојат истражувачката и реалната (практична, индустриска) дејност како што е случај во анализираните држави, каде што најголем процент од бизнис инкубаторите се во рамките на универзитет.

Литература

- Abetti, P.A. (2004). "Government-Supported Incubators in the Helsinki Region, Finland: Infrastructure, Results, and Best Practices." *Journal of Technology Transfer*, No. 29.
- ADT Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologiezentren (1997). "Technologie- und Gründerzentren leisten einen bedeutsamen Beitrag zur regionalen Wirtschafts- und Strukturförderung." Pressemitteilung.
- Al-Mahdi, H. (2012) *The Role of Higher Education in Promoting Entrepreneurship Education in Saudi Arabia*. London: Brunel University. Web
<http://www.brunel.ac.uk/__data/assets/file/0009/184347/phdSimp2012HassanAl-Mahdi.pdf>
- Bagheri, A. (2010). "Role of Family in Entrepreneurial Leadership Development of University Students" *World Applied Sciences Journal* 11 (4): 434-442.
- Bailetti, T. (2011). "Fostering Student Entrepreneurship and University Spinoff Companies". *Technology Innovation Management Review*. October 2011: 7-12. Web
<http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Bailetti_TIMReview_October2011_3.pdf>
- Baker, M. (2013) "Erikson's Stages of Development Chart" Web
<<http://www.usefulcharts.com/psychology/erikson-stages-of-development-chart.html>>
- Bathula, H. , Karia, M. , Abbot, M. (2011). "The Role of University-Based Incubators in Emerging Economies." Auckland: AIS St Helens Centre for Research in International Education

- BBC (2010) "Incompetent teachers 'being recycled 'by head teachers" Web <
<http://www.bbc.com/news/10464617>>
- Better Business (2013). "Question of Support : The 'magic' of Incubation". *Better Business*, no. 191, 03/2013. Gateshead: Cobweb Information.
- Branson, R. (2013) "Richard Branson on Taking Risks"
Web<<http://www.entrepreneur.com/article/226942>>
- Bundles, A. (2001). *On her own Grounds: The Life and Times of Madam CJ Walker*.
New York: Scribner Books.
- Chaika, G. (2012) "Ten Activities to Improve Students' Self Concepts" Web
<http://www.educationworld.com/a_lesson/lesson/lesson085.shtml>
- Chan, J. (2009). "Thin-Slicing in Venture Capital: Tapping the Power of the Adaptive Unconscious". Web < <http://www.motochan.com/2009/10/27/thin-slicing-in-venture-capital-tapping-the-power-of-the-adaptive-unconscious/>>
- Chokshi, N. (2014) "Washington becomes first state to lose its waiver from No Child Left Behind" Web
<<http://www.washingtonpost.com/blogs/govbeat/wp/2014/04/24/washington-becomes-first-state-to-lose-its-waiver-from-no-child-left-behind/>>
- Consortium for Entrepreneurship Education (2006). *National Standards of Practice for Entrepreneurship Education*. Columbus: Consortium for Entrepreneurship Education.
- Conory, T. (2011). "The Early Entrepreneurs Experiment" Web
<<http://blog.destroynormal.com/the-early-entrepreneurs-experiment/>>
- Cressy, R. (2006) 'Why do most firms die young?', *Small Business Economics*, Vol. 26 No.2; 103-116.

COPIE - The Community of Practice on Inclusive Entrepreneurship (2011). ““Finland study visit”. Web < http://www.cop-ie.eu/sites/default/files/TG_Education_Finland_studyvisit_report_may2011.pdf>

Dee, S. T; Jacob, A.B; Hoxby, M.C; Ladd, F. H. (2010). “The Impact of No Child Left Behind on Students, Teachers, and Schools [with Comments and Discussion]”. *Brookings Papers on Economic Activity*. Washington: Brookings Institution Press. Fall 2010.

Department for Business Innovation & Skills (2012). “GrowthAccelerator for Small Businesses” Web <https://www.gov.uk/government/news/growthaccelerator-for-small-businesses>

Department for Education.(n.d.) “Applying for Training: Basic Requirements”. Web < <http://www.education.gov.uk/get-into-teaching/apply-for-teacher-training/basic-requirements>>

Dnevnik (2014). “Kje se unapreduva pretpriemachkiot duh kaj uchenicite” Web <<http://www.dnevnik.mk/default.asp?ItemID=5225F3AE0366254E8CDD22134FCD23B0>>

Eater. (2013). “Union Kitchen's Spin-Off Success Stories” Web <<http://dc.eater.com/archives/2013/12/31/union-kitchens-many-spinoff-success-stories.php>>

Emma, C. (2013). “8 States Lament Consequences of ‘No Child Left Behind’ Law” Web <<http://www.politico.com/story/2013/10/education-no-child-left-behind-eight-states-lament-98294.html>>

Entrepreneurship Initiative.(2011) “Toy Project.” Web <<http://ei.ncsu.edu/get-involved/elementary-school-entrepreneurship/toy-project/>>

Euractiv. (2007) “Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP)”

European Commission (2008). "Best Procedure Project: Entrepreneurship In Higher Education, Especially in Non-Business Studies". [Final Report of the Expert Group]. Web
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/entr_highed_en.pdf>

European Commission (2011) Entrepreneurship Education: Enabling Teachers as a Critical Success Factor: "A report on Teacher Education and Training to prepare teachers for the challenge of entrepreneurship education". Brussels: Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry. Web <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/files/education/teacher_education_for_entrepreneurship_final_report_en.pdf >

European Commission (2013). "Entrepreneurship Education: A Guide for Educators" Brussels: Directorate-General for Enterprise and Industry. Web
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/files/education/entredu-manual-fv_en.pdf >

Eyridice (2012). "Entrepreneurship Education at School in Europe National Strategies, Curricula and Learning Outcomes". Brussels: Education, Audiovisual and Culture Executive Agency. Web <http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/135en.pdf>

Fazaldin, Z. (2013). "Business Incubator Success Stories" Web
<http://www.timesdispatch.com/news/business-incubator-success-stories/article_eb878a88-1332-54e2-a691-a81fa0885403.html>

FlorCruz, M. (2014). "UK Recruits 60 Shanghai Math Teachers To Help Improve Numeracy Skills Of Students" Web <<http://www.ibtimes.com/uk-recruits-60-shanghai-math-teachers-help-improve-numeracy-skills-students-1561252>>

Fortune Magazine (2006), From Microcredit to Microcapitalism. An interview with Nobel Peace Prize winner, Muhammad Yunus, October 13 2006.

Gannett, A. (2012). "Entrepreneurs are Born" Web
<<http://thenextweb.com/entrepreneur/2012/03/10/entrepreneurs-are-born/>>

Geiger, J. (2014) "Former AdvanTech Incubator Rebrands as RVA Works, Launches New Programs"
Web<http://www.timesdispatch.com/workitrichmond/news/former-advantech-incubator-rebrands-as-rva-works-launches-new-programs/article_a824db04-b5ea-11e3-9230-0017a43b2370.html>

Gladwell, M. (2005) *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*. New York: Little, Brown and Company.

GrowthAccelerator (2013). "Robert Woodhead Limited: From Firm Foundations to High-Rise Results" [Case Study]. Web <http://robert-woodhead.co.uk/wp-content/uploads/GA-Case-Study-WOODHEAD_web.pdf>

GrowthAccelerator (2013). "Success Story: Overton UK" Web <<http://www.growthaccelerator.com/success-stories/>>

GTAI, (2011). "Off to a Flying Start: Young business sector thriving in Germany"
Germany Trade & Invest Magazine, 2011, Vol. 2. Berlin: Germany Trade and Invest. Web < http://www.transatlantic-news.com/fileadmin/ahk_transatlantic_news/images/magazines/homepage/GermanyInvestmentMagazine_Vol2_August2011_ENG_GTAI.pdf >

Hansen, D. (2013) "Myth Busted: Steve Jobs Did Listen To Customers". Web
<<http://www.forbes.com/sites/drewhansen/2013/12/19/myth-busted-steve-jobs-did-listen-to-customers/>>

Hansen, K; Vignoles, A. (2005). "The United Kingdom Education System in Comparative Context" Web <<http://www.cls.ioe.ac.uk/library-media%5Cdocuments%5CThe%20UK%20Education%20System%20An%20International%20Perspective.pdf>>

Hanushek, E. (2011). "Why an Effective Teacher Matters: a Q&A with Eric Hanushek" Web <<http://www.studentsfirst.org/blog/entry/why-an-effective-teacher-matters-a-q-a-with-eric-hanushek/>>

Hudson, P. (2013) "Entrepreneurs Are Born, Not Made." Web <<http://elitedaily.com/money/entrepreneurship/entrepreneurs-are-born-not-made/>>

I Have A Plan Iowa (n.d.) "The Importance of Extracurricular Activities for Teens" Web <<https://secure.ihaveaplaniowa.gov/Home/Article.aspx?level=3XAP2FPAX6J7I3kztATGuYyXAP2BPAXDahIQXAP3DPAXXAP3DPAX&articleId=IGeYH2kUApurN7JfmoFVeQXAP3DPAXXAP3DPAX> >

Ingvarson, L.; Schwille, J.; Tatto, T, M; Rowley, G. Peck, R. Senk, L, S. "An Analysis of Teacher Education Context, Structure, and Quality- Assurance Arrangements in TEDS-M Countries: Findings from the IEA Teacher Education and Development Study in Mathematics (TEDS-M)". Amsterdam: IEA (International Association for the Evaluation of Educational Achievement). Web <http://www.iea.nl/fileadmin/user_upload/Publications/Electronic_versions/TEDS-M_Findings.pdf>

Innovation Policy Platform (2014). "Entrepreneurial capabilities and culture" Web <<https://innovationpolicyplatform.org/content/entrepreneurial-capabilities-and-culture>>

Irish National Teachers' Organization (2009). "Creativity and the Arts in Primary Schools". *Discussion Document and Proceedings of the Consultative Conference on Education*. Dublin: INTO.

Kauffman, T. (2013) "Does Our Success Depend on Others?" Web <
<http://tracykauffman.wordpress.com/2013/12/08/does-our-success-depend-on-others/>>

Kearney, A.T. (2007). "Why Some Spin-Offs Have a Failure to Launch?" Web <
http://www.atkearney.com/paper/-/asset_publisher/dVxv4Hz2h8bS/content/failure-to-launch/10192>

KMK (2012). "Sonderpädagogische Förderung in Schulen 2001 bis 2010" Statistische Veröffentlichungen der Kultusministerkonferenz. Dokumentation Nr. 196 – Februar 2012. Web
<http://www.kmk.org/fileadmin/pdf/Statistik/Dokumentationen/Dokumentation_SoPaeFoe_2010.pdf>

KMK (2013). "Das Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland 2011/2012 Darstellung der Kompetenzen, Strukturen und bildungspolitischen Entwicklungen für den Informationsaustausch in Europa". Web <
http://www.kmk.org/fileadmin/doc/Dokumentation/Bildungswesen_pdfs/dossier_de_ebook.pdf>

KMK (2014). "Sonderpädagogische Förderung in Schulen 2003 bis 2012 " Statistische Veröffentlichungen Der Kultusministerkonferenz. Dokumentation Nr. 202 – Februar 2014 Web
<http://www.kmk.org/fileadmin/pdf/Statistik/Dokumentationen/Dokumentation_SoPaeFoe_2012.pdf>

- Krichewsky, L. (2012) "Can the 'German model' bridge the skills gap elsewhere?" Web <<http://efareport.wordpress.com/2012/02/03/can-the-german-model-bridge-the-skills-gap-elsewhere/>>
- Krystal, B. (2013). "Union Kitchen gives small food businesses a space to call their own" Web < http://www.washingtonpost.com/lifestyle/style/union-kitchen-gives-small-food-businesses-a-space-to-call-their-own/2013/09/04/6c8ea67c-117d-11e3-b4cb-fd7ce041d814_story.html >
- Ličina, B. Prskalo, I. (2007) *Izviđači i škola*. Zagreb: Nacionalna i sveučilišna knjižnica.
- Lutey, A. (2013) "Project teaches students to be entrepreneurs". Web http://www.wiscnews.com/news/local/article_c8c13b9c-94ed-11e2-9769-001a4bcf887a.html>
- MacBeath, J. ; Galton, M. ; Steward, S. ; MacBeath, A. ; Page, C. (2006). *THE COSTS OF INCLUSION: A study of inclusion policy and practice in English primary, secondary and special schools*. (Commissioned and funded by the National Union of Teachers). Cambridge: University of Cambridge - Faculty of Education.
- MacKenzie, C. (2007). "The Importance of Extracurricular Activities in College" Web <<http://www.education-space360.com/index.php/the-importance-of-extracurricular-activities-in-college-3-26935/>>
- Madeira-Cofield N, Adkins D. (2011) "Advancing Entrepreneurship: The Role of Business Incubators in Entrepreneurship Development: Natalie Madeira Cofield feature interview w/ Dinah Adkins" *NMC Quarterly*. Detroit: NMC Consulting Group.
- Mariotti, S. (2013). "An Interview With Mark and Becky Levin, Founders of The Possible Project – A World-Class Youth Entrepreneurship Program" Web <

http://www.huffingtonpost.com/steve-mariotti/an-interview-with-mark-an_b_3315534.html>

Mazzio, C. Mary (2012). "Can Entrepreneurship Be Taught? Richard Branson's Mother Says Yes" Web <<http://business.time.com/2012/05/09/can-entrepreneurship-be-taught-richard-bransons-mother-says-yes/>>

McLeod, S. A. (2008). "Erik Erikson". Web <<http://www.simplypsychology.org/Erik-Erikson.html>>

Mendoza, H. (2009). Business Incubators' Capabilities within the Developing World. Web <<http://www.slideshare.net/hmendoza716/business-incubators-capabilities-within-the-developing-world>>

Moreni, E. (2013). "Entrepreneurs are Born, not Made" Web <<http://greatpreneurs.com/entrepreneurs-are-born/>>

Mosher, H. (Director). (2012). *Bonsai People – The Vision of Muhammad Yunus* [Documentary]. American Public Television: USA.

National Collaboration of Youth. (2011). "The Impact of Youth Development Programs On Student Academic Achievement" Web <<http://nationalassembly.org/Knowledge/documents/SchoolSuccessBrief.pdf>>

Monkman, D. (2009). "Impact of Business Incubation in the US –Lessons for Developing Countries". Web < https://www.infodev.org/infodev-files/resource/InfodevDocuments_896.pdf>

Nelson, F. (2013). "To Transform Schools, Sack Bad Teachers and Hire Great Ones. It'll Transform Education - and the Economy." *Spectator* 15 June 2013: n. pag. Print.

NetPress (2014) "Otvoren prvot biznis akcelerator vo Makedonija" Web <
<http://netpress.com.mk/34344/>>

Nielsen, T. (2013) "Business Accelerators: a Financial Shot in the Arm for Startups"
Web <www.theguardian.com/small-business-network/2013/oct/24/business-accelerators-financial-startups>

Novellino, T. (2014). "SLIDESHOW: Former Girl Scouts who are now powerful entrepreneurs". Web <<http://upstart.bizjournals.com/entrepreneurs/hot-shots/2014/03/25/girls-scouts-who-became-entrepreneurs.html?ana=tw>>

Office of Innovation & Entrepreneurship: Economic Development Administration
(2013). *The Innovative and Entrepreneurial University: Higher Education, Innovation & Entrepreneurship in Focus*. Преземено од:
http://www.eda.gov/pdf/The_Innovative_and_Entrepreneurial_University_Report.pdf

OECD Organization for Economic Co-Operation and Development, (1999).
"BUSINESS INCUBATION: International Case Studies". Paris: OECD Publication Service.

Pals, S. (2006). *Factors Determining Success/Failure in Business Incubators: A Literature Review of 17 Countries*. Worcester: Worcester Polytechnic Institute.
Web < <http://www.wpi.edu/Pubs/E-project/Available/E-project-121806-084440/unrestricted/MQPPDF.pdf> >

Polikoff, S.M.; McEachin, A.; Wrabel, L.S; Duque, M. (2014). "Grading the No Child Left Behind waivers" Web <<http://www.aei.org/outlook/education/k-12/accountability/grading-the-no-child-left-behind-waivers/>>

Radović-Marković, M, Marković, D (2006). "A New Model of Education: Development of Individuality through the Freedom of Learning" *Erudito* Vol.1, 1. Web <erudito@worldacademy.com>, 06/2006.

- Radović-Marković, M (2012). "Creative Education and New Learning as Means of Encouraging Creativity, Original Thinking and Entrepreneurship" *Humanities and the Contemporary World* . Podgorica: Crnogorska akademija nauka i umjetnosti.
- Rasmussen, E. (2006). Spin-Off Venture Creation in a University Context - *an Entrepreneurial Process View* . Bodø: Bodø Graduate School of Business.
- Rimm, B. S. (2009) "The Importance of Sports". Web
<http://www.sylviarimm.com/article_sports.html>
- Ross, T. (2014). "Michael Gove: teachers should punish children with litter duty" Web
<<http://www.telegraph.co.uk/education/educationnews/10612481/Michael-Gove-teachers-should-punish-children-with-litter-duty.html>>
- Santos, P, Guedes A, Fonseca M. (2012). "The Role of Teaching Institutions to Prepare and Promote Social Entrepreneurs" *ACRN Journal of Entrepreneurship Perspectives* Vol. 1, Issue 1, p. 161 – 167, Feb. 2012. Web
<http://www.acrn.eu/resources/Journals/JoE012012/Santos_Paula_SE_Teaching.pdf>
- Scaramuzzi, E. (2002) "Incubators in Developing Countries: Status and Development Perspectives " Washington: infoDev (World Bank Program). Web
<<http://egateg.usaidallnet.gov/sites/default/files/Incubators%20in%20Developing%20Countries.pdf>>
- Schumpeter, J. (1994). *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge.
- Sepulveda, F. (2012). "The Difference Between a Business Accelerator and a Business Incubator?" Web < <http://www.inc.com/fernando-sepulveda/the-difference-between-a-business-accelerator-and-a-business-incubator.html>>
- Shefsky, E. L. (1996). *Entrepreneurs are Made, not Born*. New York: McGraw-Hill.

Shulman, L.S. & Shulman, J.H. (2004) How and what teachers learn: a shifting perspective. *Journal of Curriculum Studies*, (36) 2, 257-271.

Smith-Barrow (2013). "Incubators Help Business School Students Become Entrepreneurs" Web <<http://www.usnews.com/education/best-graduate-schools/top-business-schools/articles/2013/08/15/incubators-help-business-school-students-become-entrepreneurs> >

Spasovski, O.; Ballazhi, S.; Friedman, E. (2010). *Mapping Policies and Practices for the Preparation of Teachers for Inclusive Education in Contexts of Social and Cultural Diversity Former Yugoslav Republic Of Macedonia* [Country Report]. Torino: European Training Foundation. Web <[http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/C12578310056925BC125772E002C131E/\\$file/NOTE85SBET.pdf](http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/C12578310056925BC125772E002C131E/$file/NOTE85SBET.pdf)>

Stengel, G (2012). "Why Girl Scouts Become Entrepreneurs?" Web <http://www.inc.com/geri-stengel/why-girl-scouts-become-entrepreneurs_1.html>

The Economist Newspaper Limited (2013) "Ein neuer Deal? Germany's vaunted dual-education system is its latest export hit". The Economist Newspaper Limited © Web<<http://www.economist.com/news/europe/21578656-germanys-vaunted-dual-education-system-its-latest-export-hit-ein-neuer-deal>>.

The European Agency for Special Needs and Inclusive Education (2010). Web <<https://www.european-agency.org/country-information/germany/national-overview/development-of-inclusion>>

The Giving Community, (2014). "The Possibility Project" [Report]. Web <<http://givingcommon.guidestar.org/FullPDF.aspx?OrgId=1107171>>

The Quality Assurance Agency for Higher Education (2012) Enterprise and Entrepreneurship Education: Guidance for UK Higher Education Providers. Gloucester: QAA

U.S. Department of Education (2003). "Education in The United States: a Brief Overview" Web <<http://aboutusa.japan.usembassy.gov/pdfs/wwwf-education-overview.pdf>>

Wan, T. (2013). "Searching for Finland's Education Entrepreneurs" Web <<https://www.edsurge.com/n/2013-08-27-searching-for-finland-s-education-entrepreneurs>>

Wilson, K. (2008). "Entrepreneurship Education in Europe". *Entrepreneurship and Higher Education*. OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Programme[©] Web <<http://www.oecd.org/site/innovationstrategy/42961567.pdf>>

World Economic Forum. (2011). Unlocking Entrepreneurial Capabilities to Meet the Global Challenges of the 21st Century: Final Report on the Entrepreneurship Education Workstream.

Y Combinator (n.d.) "What We Do" Web <<http://ycombinator.com/about.html>>