



СТУДИЈА

за анализа на карактеристиките на претприемништвото во Југоисточниот плански регион

Скопје Март 2014 година

СОДРЖИНА

ВОВЕД	5
Цел на СТУДИЈАТА	5
Заинтересирани страни	5
Методологија на истражувањето	5
1 АНАЛИЗА НА СОСТОЈБИТЕ И ТРЕНДОВИТЕ ВО ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН	6
1.1 Профил на Југоисточниот плански регион	6
1.1.1 Локација – географска местоположба	6
1.1.2 Природни потенцијали	7
1.1.3 Културно – историско наследство	7
1.1.4 Заштита на животната средина	8
1.1.5 Население – демографски карактеристики	8
1.1.6 Услови за живот	9
1.1.7 Инфраструктура	10
1.2 Економски карактеристики и трендови	11
1.2.1 Степен на развиеност на Југоисточниот регион	11
1.2.2 Бруто домашен производ, додадена вредност и инвестиции	12
1.2.3 Деловни субјекти и секторска структура	13
1.2.4 Пазарот на труд	15
1.2.5 Туризам	16
2 ФАКТОРИ ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО Р. МАКЕДОНИЈА	18
2.1 Окружување за поддршка на претприемништвото	18
2.1.1 Односот меѓу претприемништвото и економскиот развој	18
2.1.2 Институционална мрежа за поддршка на претприемништвото	19
2.1.2.1 Владини институции	19
2.1.2.2 Донаторски проекти	21
2.1.2.3 Програми на Универзитети	23
2.1.2.4 Бизнис центри и професионални организации	24
2.1.3 Развојни Политики и стратешки документи	25
2.1.3.1 Политика на конкурентост на националната економија	25
2.1.3.2 Политика на регионален развој	25
2.1.3.3 Развој на туризмот	26
2.1.3.4 Рурален развој	26
2.1.4 Пристап до финансии	27
2.1.5 Претприемачкото образование и обуката	27
2.2 Поединецот во процесот на развој како претприемач	28
2.2.1 Претприемачки мотивации	29
2.2.2 Претприемачки перцепции – започнување бизнис	29
2.2.3 Претприемачка активност – водење на бизнис	29
2.3 Претприемнички аспирации-зголемување на вработувањето	30
3 ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН	31
3.1 Потребата од поддршка на претприемништвото	31
3.2 Почетници во бизнисот	32
3.2.1 Знаење за претприемништво	32
3.2.2 Пристап до почетен капитал	32
3.3 Мали и средни претпријатија	33
3.3.1 Пристап до нови пазари	33
3.3.2 Развој на човечките ресурси	33
3.3.3 Пристап до финансии	33
4 ИСТРАЖУВАЊЕ НА МИСЛЕЊЕТО НА ПРЕПТРИЕМАЧИТЕ	34
4.1 Потенцијални претприемачи на возраст од 18 до 35 години	35
4.1.1 Општи карактеристики	35
4.1.2 Моментален статус на потенцијалните претприемачи	36

4.1.3	Карактеристики на потенцијалните претприемачи	38
4.1.4	Вработен наспроти само-вработен	39
4.1.5	Влијанието на образованието врз претприемништвото	40
4.1.6	Започнување на бизнис – потребни услови/фактори	42
4.1.7	Бизнис стартапи – перцепција за ризикот и бариери	43
4.1.8	Подготвеност и желба да се биде претприемач	44
4.2	Генерални заклучоци за потенцијалните претприемачи од Југоисточниот регион	45
4.3	Сопственици на малите и средните претпријатија	46
4.3.1	Регулатива	46
4.3.2	Олеснување на вршењето пренос (промена) на сопственост	47
4.3.3	Ефикасна стечајна постапка/втора шанса за чесни стечајци	48
4.3.4	Поддршка на нови претприемачи	49
4.3.5	Подобрување на пристапот до финансии	50
4.3.6	Претприемачко образование и тренинг за младите	51
4.3.7	Неискористен претприемачки потенцијал на жените	52
4.3.8	Втора кариера за постари лица со/без стекнато бизнис искуство	53
4.3.9	Други бизнис аспекти од значење за МСП и претприемништвото	54
4.4	Генерални заклучоци за МСП од Југоисточниот регион	55
5	ПРЕПОРАКИ	57
5.1	Институционална поддршка на ниво на регион	57
5.2	Обуки за претприемачки вештини	58
5.3	Вмрежување во регионални кластери	58
6	ЗАКЛУЧОЦИ	59
7	ДОКУМЕНТАЦИЈА	61
8	АНЕКС 1 ТАБЕЛИ	62

Кратенки

БДП	Бруто домашен производ
МСП	Мали и средни претпријатија
РМ	Република Македонија
НВО	Невладини организации
ЈИР	Југоисточен регион
ДДВ	Данок на додадена вредност
ТРСЕП	Трошоци на работната сила по единица производ
ЕУ	Европска Унија
МЕ	Министерството за економија
МТСП	министерство за труд и социјална политика
МЛС	Министерство за локална самоуправа
АППРМ	Агенција за поддршка на претприемништвото на Р. Македонија
ЛЕР	Локален економски развој
УСАИД	Агенција за меѓународен развој на САД
ГИЗ	Друштво за меѓународна соработка на Германија
УНДП	Развојна програма на Обединетите нации
ЕБРД	Европска банка за обнова и развој
БАС	Услуги за бизнис советување
ИПА	Инструмент за пред пристапна помош
ИПАРД	ИПА за рурален развој
ФП 7	ЕУ Рамковна програма 7
ЦИП	Програма за конкурентност и иновации
SBS	Small business support - Поддршка на мали бизниси
EGP	Enterprise growth program - Програма за раст на претпријатијата
СДИ	Странски директни инвестиции
ПКМ	паритетна куповна моќ
СИДА	Шведска агенција за меѓународен развој
МБРП	Македонска банка за поддршка на развојот
МРФП	Македонска развојна фондација на претпријатијата
СЕАФ	Инвестициски фонд од САД
АДА	Австриска развојна агенција
Б2Б	Бизнис за Бизнис

ВОВЕД

Студијата се изработи врз основа на договорот помеѓу СИ Комуникејшн и Центарот за развој на Југоисточниот плански регион, а согласно целите на проектот за формирање на Регионален бизнис центар во Југоисточниот регион.

Документот треба да овозможи согледување на потребите на претприемачите и МСП во Југоисточниот регион и да предложи препораки за дефинирање на областите на поддршка на претприемачите во кои е потребно дизајнирање и испорака на услуги од страна на Регионалниот Бизнис центар.

ЦЕЛ НА СТУДИЈАТА

Целта на студијата е согледување на економските карактеристики на Југоисточниот регион и анализа на претприемништвото од аспект на забрзување на развојот на регионот.

Преку анализата на карактеристиките на претприемништвото во Југоисточниот регион се идентификуваат областите каде има потреба за бизнис услуги за МСП.

ЗАИНТЕРЕСИРАНИ СТРАНИ

Заинтересираните страни за поддршка на претприемништвото во Југоисточниот регион се Владата на РМ; Донаторските програми, Центарот за развој на Југоисточниот плански регион, општините во ЈИ регион, финансиските институции, претприемачите, НВО и граѓаните. Анализата на заинтересираните страни е направена според нивното влијание во поддршката на претприемништвото, очекувањата за поврат на вложувањата во поддршката на претприемништвото и видот на алоцираните ресурси.

МЕТОДОЛОГИЈА НА ИСТРАЖУВАЊЕТО

Методологијата на изработка на студијата се состои од анализа на трендовите во развојот на претприемништвото, согледување на ставовите на релевантните заинтересирани страни за очекувањата од приватниот сектор и идентификувања на главните согледувања за потребата од поддршка на претприемништвото и приватниот сектор.

Изворите на информации се секундарни (постојните документи и извештаи, статистички податоци), извештаите на релевантни институции и теренско истражување на ставовите.

Техниките на собирање на податоците се состојат во деск и теренско истражување, директни средби (интервју и разговор) и теренско истражување со структурирани прашалници.

Како прв чекор беа истражени постоечките документи и статистичките податоци во ЈИ Регион. Истражувањето беше насочено не само кон презентирање на податоците туку и анализа на економските трендови со согледување на потенцијалот за поддршка на претприемништвото.

Вториот чекор беше согледување на мислењето на релевантните актери во економскиот развој на ЈИ регион и нивните ставови за потребата од поддршка на претприемништвото преку спроведување на анкетно истражување.

На крај презентирани се главните согледувања со препораки за можните насоки за поддршка на претприемништвото.

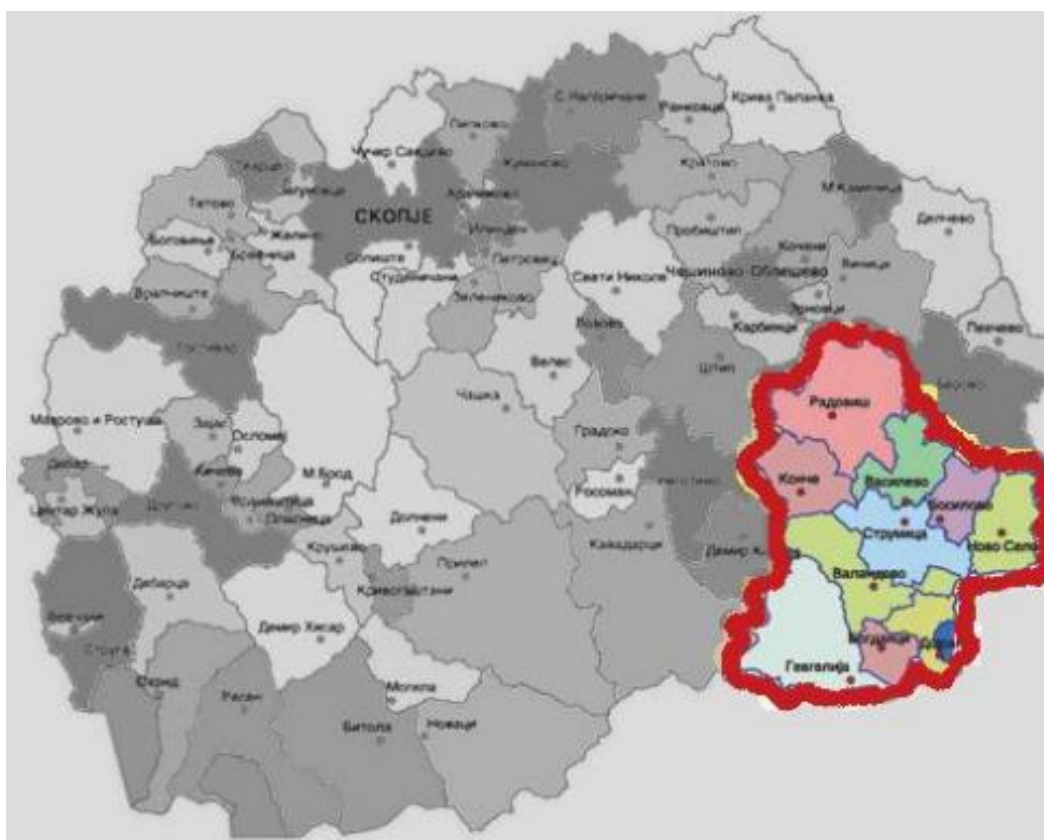
1 АНАЛИЗА НА СОСТОЈБИТЕ И ТРЕНДОВИТЕ ВО ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН

1.1 ПРОФИЛ НА ЈУГОИСТОЧНИОТ ПЛАНСКИ РЕГИОН

1.1.1 ЛОКАЦИЈА – ГЕОГРАФСКА МЕСТОПОЛОЖБА

Регионот се наоѓа во југоисточниот дел од Република Македонија со вкупна површина од 2.835 km². Со јужниот дел се граничи со Република Грција, на исток со Република Бугарија, а на север и запад со источниот и вардарскиот регион.

Југоисточниот плански регион ги опфаќа басенот на струмичко-радовишката и гевгелиско-валандовската котлина, односно, сливното подрачје на струмичка река и долното сливно подрачје на реката Вардар (јужно од Демир Капија). Вкупната површина на регионот е приближно 11% од територијата на Република Македонија¹. Во ЈИР се наоѓаат 10 општини со 171.416 жители и 188 населени места (табела 1).



Слика 1 Локација на Југоисточниот плански регион

Целокупниот југоисточен регион е поделен на ридско планински и рамничарски дел, во кои 46% од обработливите површини припаѓаат на рамничарскиот релјефен дел што се наоѓаат на надморска висина од 250 до 300 m, останатите 52% од површините припаѓаат на падинскиот дел, а 2% на ридскиот релјефен дел. Географски карактеристики и природни услови.

Специфичната географска и топографска положба на струмичкиот микрорегион ја карактеризираат две зонални клими: субмедитеранска, со поголемо или помало вкрстосување со источно – континентална клима,

¹ Југоисточен регион (2010) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.8

чија испреплетеност на регионот му даваат посебен белег – долги топли лета со високо среднодневни температури и намалено годишно количество врнежи, намалени зимски температури и појава на ветрови од сите насоки (има околу 230 сончеви денови).

1.1.2 ПРИРОДНИ ПОТЕНЦИЈАЛИ

Хидрографски потенцијали: Сливното подрачје на Струмица е во југоисточниот дел и се протега во сливните подрачја на реките Струмица, Циронска и Лебница до бугарската граница. Дојранското Езеро е лоцирано во југоисточниот дел на земјата. Дојранското Езеро, трето по важност, но најмало природно езеро во Република Македонија е заедничко со Грција.

Вегетација: Богатството и хетерогеноста на видовите екосистеми се основни обележја на биолошката разновидност во Југоисточниот регион. Ваквата состојба е резултат на специфичната географска положба, климатските, педолошките, геоморфолошките и другите карактеристики.

Фауната во Југоисточниот плански регион е комплексна, автохтона до реликтно ендемична. Присутни се: мечка, волк, лисица, срна, елен, дивокоза, дива свиња, куна, дива мачка, невестулка и др. Од птиците застапени се орел, сокол, јастреб, тетреб и многу други видови. Особено значајно е присуството на повеќе видови фунги меѓу кои вргањ, лисичарка, смрчка и др.

Шуми: Во микрорегионот Радовиш – Конче, од фитоценозите во шумите најдоминантни се заедниците на дабот горун, црните јасенови шуми, заедницата на подгорска бука, буковата шума, со учество на брезата на кисели почви, заедница на горска бука, заедница на подалпска букова шума, заедница на дабот благун, дабот плоскач, дабот благун со бели габерови шуми.

Суровини и минерали: Микрорегионот Радовиш - Конче се карактеризира со наоѓалишта на минерални неметални суровини како што се декоративните камења што се користат за градба, како кварцот и глината. Од минералните метални суровини, во општина Радовиш има железно-цинкова руда, бакар, злато, сребро, хром и ураниум, а во општина Конче има варовник, мермер и бакар. Во Струмичкиот микрорегион, рудникот за експлоатација на фелспад Хамзали, е од натриумски карактер и е единствен во Република Македонија и на Балканот. Рудникот за експлоатација на CaCO₃ – Мемешли е наоѓалиште што во основа претставува мермеризиран варовник и е еден од ретките во Република Македонија.

Струмичкиот микрорегион е еден од ретките во Република Македонија кој располага со термоминерален хидропотенцијал, под планината Беласица се наоѓа селото Банско, а во негова непосредна близина и термоминералните извори на Бања Банско. Има пет термоминерални извори од кои, само еден и тоа најголемиот, е стручно каптиран.²

1.1.3 КУЛТУРНО – ИСТОРИСКО НАСЛЕДСТВО

Југоисточниот регион располага со археолошки локалитети во близина на Валандово, Богданци и Гевгелија, спомениците на природата - Дојранското Езеро, Смоларскиот и Колешинскиот водопад, Моноспитовското блато и бројни природни резервати и спелеолошки атракции³.

Во регионот постојат повеќе локации кои можат да се категоризираат како туристички атракции. Три локалитети, (Манастир „Св. Леонтие“ - Водоча, Св. Богородица Вељуса и Конче) се наоѓаат во стратешките документи на Р. Македонија.⁴

² Повеќе за природните потенцијали на Југоисточниот регион види „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.13-16

³ Собрание на Р. Македонија (2009) „Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година“ стр.9-10

⁴ Министерство за економија (2009) национална стратегија за развој на туризмот 2009-2013 година, стр.31-32

Исто така во регионот се организираат 10-тина културни, спортски и гастрономски настани и фестивали⁵ кои привлекуваат поголем број на посетители, со што отвораат можности за развивање на претприемачки иницијативи и обезбедување средства од буџетите на општината на локално и државниот буџет на регионално ниво.

1.1.4 ЗАШТИТА НА ЖИВОТНАТА СРЕДИНА

Заштитата на животната средина е исклучително важен сегмент од регионалната развојна политика, а во тие рамки на политиката за поддршка на претприемништвото. Меѓутоа ограничените расположливи податоци не оневозможува да се направи подетална анализа на аспектите поврзани со претприемништвото.

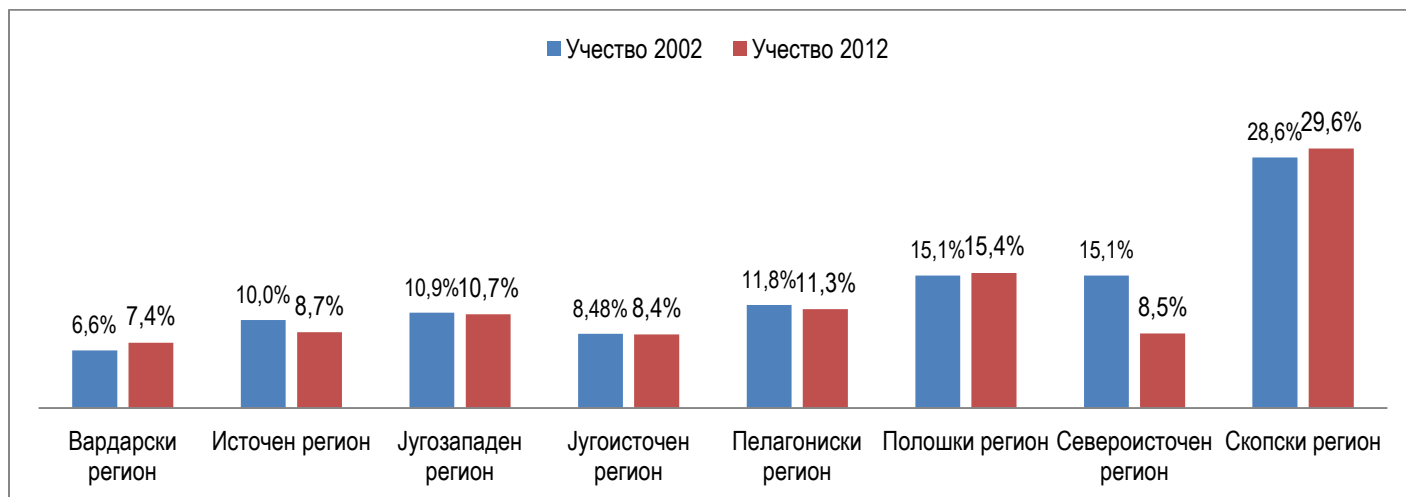
Во оваа област присутни се два поголеми проблеми: повремена загрозеност на квалитетот на воздухот и перманентно неповолен квалитет на реципиентите на отпадните води се јавува во градовите и непосредната околина на Струмица и Радовиш.

1.1.5 НАСЕЛЕНИЕ – ДЕМОГРАФСКИ КАРАКТЕРИСТИКИ

Номенклатурата на статистички територијални единици (NUTS) во Македонија е донесена во 2001 година. Во согласност со неа, целата територија на Македонија е една единица на NUTS нивоата 1 и 2, додека на NUTS нивото 3 има осум статистички региони: Пелагониски, Вардарски, Североисточен, Југозападен, Скопски, Југоисточен, Полошки и Источен.

Во 2012 година⁶ **вкупното население** во Југоисточниот регион изнесува 173.291, со густината на населението од 63,19 жители на км² и 45,3 % учество на населението што живее во урбани средини (табела 2).

Југоисточниот регион учествува со 8,4% во вкупното население на Р. Македонија во 2012 година и останува на исто ниво како во 2002 година (слика 2).



Слика 2 Учеството на регионите во вкупното население на Р. Македонија, во 2002 и 2012 година

⁵ Фондација за развој на МСП (2013) „Студија за процена на потенцијалот на културните настани во Струмица“ Проект на програмата за меѓугранична соработка Македонија-Бугарија: Форми на соработка меѓу занаетчиите и мали и средни претпријатија за заедничко учество во локалните културни и економски случувања во општините Кустендил, Струмица и Крива Паланка

⁶ Државен завод за статистика МАКСТАТ

Природниот прираст на населението во периодот 2007-2012 движи од 1,2% до 1,4 % и е позитивен за разлика од некои други региони во Р. Македонија (табела 4).

Анализата на внатрешните **миграции** покажува дека во набљудуваниот период незначителен пораст забележаа миграциите во рамките на општините, особено миграциите кон Скопскиот регион. Што се однесува на надворешните миграции преовладува учеството на иселувањата, но југоисточниот регион не спаѓа во изразито миграционо подрачје.

Половата структура на населението во Република Македонија покажува речиси изедначено учество на двата пола. (табела 3). Отстапување има кај населението над 60 години каде мажите учествуваат со 46%, а жените со 54%⁷.

Во **националната структура** на населението во Југоисточниот регион 90,4% се Македонци, 7,4% Турци, а останатите националности се под 1% учество во вкупното население на Југоисточниот регион.⁸

Југоисточниот се издвојува со поинтензивен процес на стареење и се издвојува како регион чие население од праг на демографска старост преминало во стадиум на **демографска старост**⁹.

Податоците што се однесуваат на **степенот на образование** во Југоисточниот регион укажуваат дека се уште постои значителна потреба за инвестиции во едукацијата на младите луѓе. Според статистичките податоци за 2002 година, само 7,3% од населението над 15 годишна возраст имало високо образование, што е трет најмал процент во државата, после Полог со 5,0% и Североисточниот регион со 6,7%. Аналогни се податоците што се однесуваат на населението со низок степен на образование. Југоисточниот регион со 58,9% од населението со низок степен на образование, спаѓа во помалку образованите региони во државата¹⁰.

1.1.6 Услови за живот

Домаќинства и семејства. Во периодот 1994-2002 година бројот на домаќинствата бележи пораст од 10,6%.

Услови за живот и домување. Податоците од Пописот на населението, домаќинствата и становите покажуваат дека во периодот 1994-2002 година,¹¹ бројот на станови во Република Македонија е зголемен за 20,2%. На ниво на плански региони, највисок раст на бројот на станови е забележан во Полошкиот (33,8%), а најнизок во Пелагонискиот плански регион (10,8%), што соодветствува на категоризацијата на регионите според растот на бројот на домаќинствата. Во другите плански региони, растот на станови во дадениот период се движел од 16,9% во Скопскиот, 17,5% во Источниот, **23,5% во Југоисточниот** и 25% во Југозападниот и Североисточниот плански регион.

Пензиско осигурување. Ниската стапка на вработеност и високата стапка на невработеност, во комбинација со демографското стареење на населението, во повеќето региони повлекуваат сериозен проблем за понатамошно издржување на контингентот кој се пензионира. Податоците од Фондот за пензиско и инвалидско осигурување (ФПИОМ) покажуваат дека во Република Македонија во 2006 година имало 1,5 осигуреници (вработени лица кои плаќаат придонеси) на еден пензионер. Состојбата на ниво на региони прилично се разликува - најнизок сооднос од 0,9 имало во Североисточниот регион, а највисок во Источниот и Скопскиот плански регион - 2 и 1,9 осигуреници, соодветно, на еден пензионер. Пелагонискиот и Полошкиот

⁷ Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.16-19

⁸ Исто стр.20

⁹ Собрание на Р. Македонија (2009) „Стратегија за регионален развојна Р. Македонија 2009-2019 година“ стр.20

¹⁰ Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.20

¹¹ Податоци од Пописот на населението, домаќинствата и становите во Република Македонија од 1994 и 2002 година се земени како најверодостојни за прикажување на трендот на раст на становите по плански региони.

регион се карактеризираат со низок сооднос од 1,1, додека другите плански региони варираат од 1,2 (Вардарски), 1,3 (Југозападен) до **1,5 (Југоисточен)**. Што се однесува до висината на пензијата, Скопскиот регион значително отскокнува од другите со просечна висина на пензијата од 119% споредено со националниот просек во 2006 година. Следуваат Источниот регион со 93,5% од националниот просек и **Југоисточниот** и Вардарскиот регион со **92%**.¹²

Здравствено осигурување и здравствена заштита. Состојбата во поглед на покриеноста на населението со здравствено осигурување во повеќето плански региони е релативно добра и изнесува 100% во Пелагонискиот и Скопскиот регион, околу 99% во Источниот и 98% во Вардарскиот и Југоисточниот плански регион. Достапноста на здравствените услуги од примарната и амбулантно - специјалистичко консултативната здравствена заштита е релативно добра во најголем број од регионите (табела 6).

Социјална и детска заштита. Високите стапки на невработеност во планските региони се рефлектираат и на социјалната заштита во Република Македонија. Според податоците од Државниот завод за статистика за 2006 година, во Република Македонија просечниот број на корисници на социјална парична помош на возраст над 18 години изнесувал 42,5 на илјада лица. Погледнато по региони, најмногу корисници на социјална помош имало во Североисточниот (72,3 на илјада лица), Полошкиот (54,1 на илјада лица) и Пелагонискиот (53 на илјада лица), а **најмалку во Југоисточниот плански регион (30,1 на илјада лица)**.

1.1.7 ИНФРАСТРУКТУРА

Транспортна инфраструктура. Југоисточниот регион има релативно добра транспортна инфраструктура споредено со другите региони. Карактеристично за сите региони е недоволната развиеност и квалитет на локалната патна мрежа (табела 7).

Комунална инфраструктура. Процентот на домаќинства кои располагаат со инсталации за довод на вода се движи од 87,2% до 97,3%. Покриеноста на населението со системи за одведување на *отпадните комунални води* во урбаните центри се движи до 100%, додека руралните области се помалку покриени со системи за одведување на отпадните води и процентот се движи од 0 до 100%. Решавањето на проблемот со цврстиот отпад се планира со изградбата на регионалната депонија.

Енергетска инфраструктура. Југоисточниот регион е сиромашен со енергетски сировини и можности. Овој регион има можности за експлоатација на геотермалните води од Банско за искористување и загревање на земјоделските култури под пластеници. Како регион што изобилува со голем број сончеви часови, постои можност за искористување на сончевата енергија за производство на термална енергија (топла вода) или за производство на електрична енергија преку фотоволтаични системи. Во вкупната *потрошувачка на електрична енергија* во Р. Македонија Југоисточниот регион учествува со 7,72%. Во општината Струмица постои и гасоводен систем.¹³

Главни согледувања за профилот на Југоисточниот регион:

1. *Географските карактеристики* на ЈИ регион нудат компаративни предности во однос на земјоделието и искористување на сончевата енергија.
2. *Локацијата на регионот*, границите со Бугарија и Грција, има конкурентна предност во однос на другите региони преку можностите што се нудат со програмите за меѓугранична соработка и вмрежувања за деловна соработка на претпријатијата од регионот со фирми од земји членки на Европската Унија.

¹² Собрание на Р. Македонија (2009) „Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година“ стр.40-44

¹³ Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.28-30

3. *Природните потенцијали* се добра основа за поддршка на претприемачки иницијативи за подобрување на конкурентноста во преработката на минерали, дрвната индустрија и рибарството.
4. Постоенето на езера и термални води нуди можности за развој на туризмот и осмислување на интегрирани туристички продукти карактеристични само за регионот (лов, риболов, природни реткости), кои можат да се комбинираат со културно -историското наследство.
5. Дојранско езеро е пилот кластер за развој на туристички услуги за езерскиот туризам¹⁴, што преставува добра можност за поддршка на претприемачките иницијативи и за повлекување на средства од владината програма за развој на туризмот.
6. Регионот е вклучен и во владините документи за развој на руралниот туризам преку развој на туристичка дестинација ЕТНО СПА Беласица¹⁵. Се планира поддршка на претприемачки иницијативи за изградба на сместувачки капацитети, промоција на дестинацијата и интернет и комуникациска инфраструктура.
 - *Културно историското наследство* во Југоисточниот регион нуди потенцијал за развој на претприемачките иницијативи, особено за оние локации и дестинации што се внесени во националните стратешки документи.
 - Постои потреба за повеќе претприемачки иницијативи во *образованието и едукацијата на возрасни* за подобрување на нивните перцепции за претприемништвото и зголемување на интересот за преземање на претприемачки активности.
 - Образовната структура укажува на потребата од воведувањето на образовни содржини на секое ниво на образование (основно, средно и високо) за претприемништво и бизнис вештини.

1.2 ЕКОНОМСКИ КАРАКТЕРИСТИКИ И ТРЕНДОВИ

1.2.1 СТЕПЕН НА РАЗВИЕНОСТ НА ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН

Степенот на развиеност на Југоисточниот регион за периодот 2008-2012 година ги има следниве индекси¹⁶: развоен 89; економско социјален 138 и демографски 58 (табела 8). Класификацијата за степенот на развиеност за периодот 2013-2017 година изнесува: развоен индекс 97,1; економско-социјален 129,5 и демографски 72,4. Постои тренд на подобрување на развојниот и демографскиот индекс во однос на просекот во Република Македонија, а економско социјалниот индекс останува над просекот во Р. Македонија.

Учеството на Југоисточниот регион во распределбата на средства за поттикнување на рамномерниот регионален развој е 11,1 %¹⁷.

¹⁴ Министерство за економија (2011) Извештај „Техничка помош за ревизија и имплементација на Националната стратегија за развој на туризмот на Република Македонија 2009-2013“ стр. 93-99

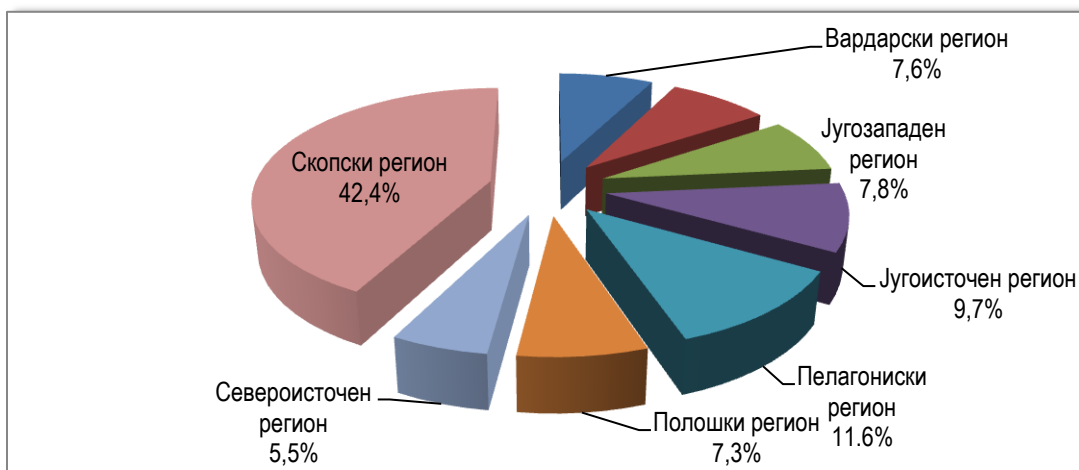
¹⁵ Министерство за економија (2012) „Национална стратегија за рурален туризам 2012-2017 година“ стр.73

¹⁶ Развојниот индекс се утврдува како пондериран просек од економско-социјалниот и демографскиот индекс, при што двата индекси имаат подеднакво учество во креирањето на развојниот индекс. При определувањето на економско-социјалниот индекс како индикатори се користат: бруто-домашниот производ по жител, буџетските приходи по жител, растот на додадената вредност на нефинансискиот сектор и стапката на невработеност, додека демографскиот индекс се определува врз основа на природниот прираст на населението, коефициентот на стареење, салдото на миграции на 1000 жители и завршени студенти на 1000 жители.

¹⁷ Одлука за класификација на планските региони според степенот на развиеност за периодот 2008-2012, „Службен весник на Република Македонија“ број 88/2013

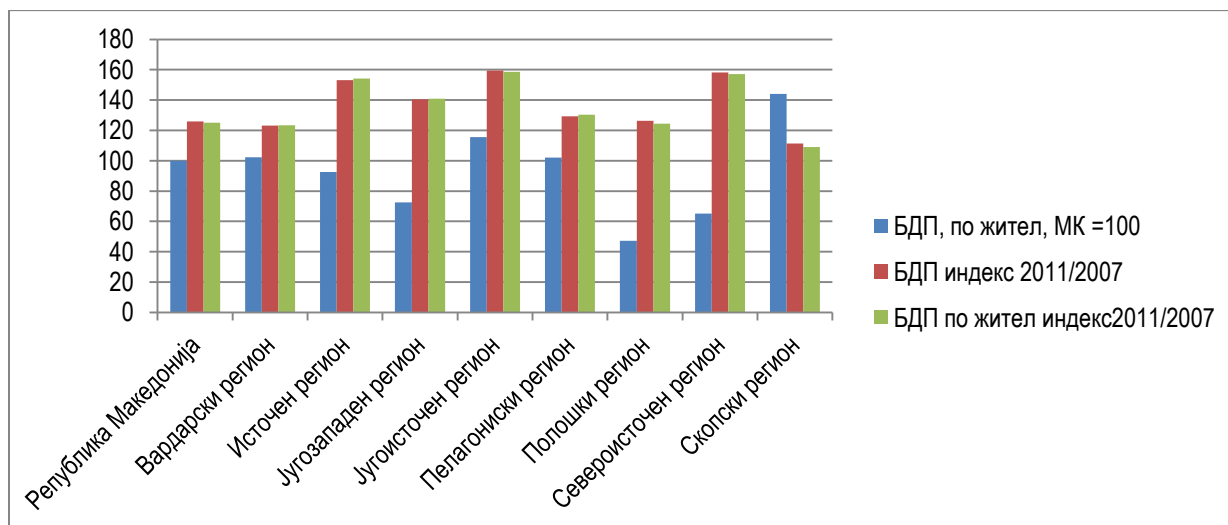
1.2.2 Бруто домашен производ, додадена вредност и инвестиции

Учеството на Југоисточниот регион во бруто домашниот производ на Р. Македонија се зголемило од 7,7% во 2007 година на 9,7% во 2011 година (табела 9) и е трет регион според големината на БДП.



Слика 3 Структура на Бруто домашниот производ на Р.Македонија во 2011 година

Зголемувањето на учеството се должи на повисокиот пораст на БДП (индекс 159,5) во однос на порастот во другите региони за периодот 2007-2011 година. Исто така во истиот период БДП по жител во 2007 од 91,1% од просекот на Р. Македонија достигнал 115,6% во 2011 година.



Слика 4 БДП по жител, по региони во 2011 година

Два забележителни тренда се: учеството на БДП на Југоисточниот регион во вкупниот БДП на РМ се зголемува, додека пак учеството на инвестициите во основни средства во БДП е помало од просекот на РМ (табела 10).

Најразвиен стопански сектор во општината е рано градинарското производство. Меѓутоа во земјоделието постојат два неповолни тренда. Првиот, инвестициите во земјоделието се намалуваат во периодот 2007-2009 година (табела 11) и вториот, учеството на инвестициите во основни средства во бруто ДДВ е многу ниско во

земјоделието (1,81%) за разлика од другите дејности (табела 12-највисоко учество имаат градежништвото и трговијата)¹⁸.

Производство. Економската доминација на Скопскиот плански регион е јасно воочлива кај вкупната додадена вредност во производството на нефинансискиот сектор во земјата. Скопскиот регион учествува со дури 2/3 во вкупната додадена вредност, а другите региони имаат многу ниско учество. Интересно е да се забележи дека во анализираниот период (2003-2006), трите региони со најголемо учество во 2003 година (Скопски, Пелагониски и Југозападен) остварија намалување на нивниот придонес во вкупната додадена вредност на нефинансискиот сектор. Останатите пет региони остварија зголемување на учеството како резултат на нивниот динамичен раст кој се движи од 30% во Вардарскиот, 33% во Полошкиот, 36% во Источниот, 47% во Североисточниот **до 117% во Југоисточниот плански регион**. Наспроти нив, Скопскиот плански регион оствари раст од 26%, а Пелагонискиот и Југозападниот од само 9% и 3%, соодветно. Сепак, високата економска основа на Скопскиот регион диктира голем економски јаз меѓу него и другите региони.¹⁹

Увоз и извоз. Доминацијата на Скопскиот регион во производството видливо се отсликува и во надворешно-трговската размена на регионите. Во периодот 2003-2006 година, Скопскиот регион учествувал со дури 45% во вкупниот извоз и со над 62% во вкупниот увоз на Република Македонија. Од другите плански региони најголем извоз остваруваат Вардарскиот (како резултат на извозот на фероникел од страна на „Фени“) и Источниот регион (како резултат на извозот од металната и текстилната индустрија). Најлоши перформанси во поглед на извозно-увозните активности покажуваат Југозападниот и Североисточниот регион кои воедно имаат најниско учество во производството. **Југоисточниот регион** има исто ниво на увоз-извоз и тоа изнесува околу 250 милиони американски долари²⁰.

1.2.3 ДЕЛОВНИ СУБЈЕКТИ И СЕКТОРСКА СТРУКТУРА

Бројот на претпријатијата во ЈИ регион се зголемил за 5,64% во 2012 година во однос на 2009 година и тоа е над зголемувањето на активните претпријатија во Р. Македонија (табела 14). Намалување на бројот на претпријатијата е забележано само во општините Радовиш, 1% и Конче, 13%⁹ (табела 13).

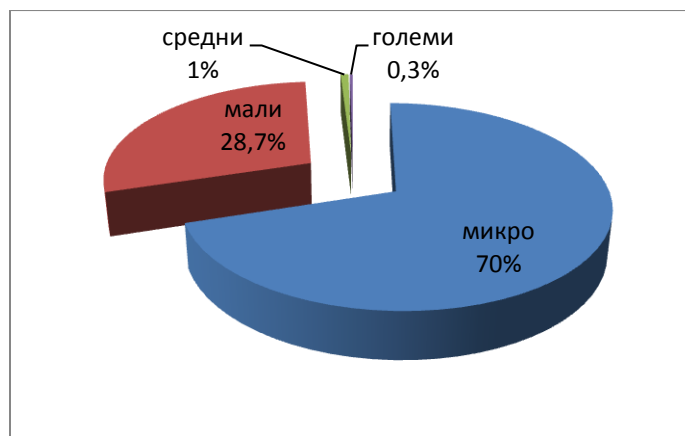
Во структурата доминираат микро и мали претпријатија, 70% и 27.7% (слика 5). Тие вработуваат 71% од вкупниот број на вработени во ЈИ регион. Динамичниот раст на малите бизниси во Југоисточниот регион се потврдува со брзиот раст на бројот на активни мали бизниси, кој за само две години е зголемен за 23%. Порастот се движи од 11% во земјоделството, до 32% во индустријата. Сепак, постои висока концентрација на малите бизниси во услужниот сектор кој учествува со 71%, следен од индустријата со 19%²¹.

¹⁸ Општина Струмица (2013) Локален акциски план за вработување на општина Струмица, стр.17

¹⁹ Собрание на Р. Македонија (2009) „Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година“ стр.20

²⁰ Исто стр. 25

²¹ Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.23



Слика 5 Структура на претпријатија во ЈИ регион по големина во 2012 година

Секторска структура. Во нефинансискиот сектор во Република Македонија доминираат услугите со учество од 51% и индустријата со 36% во 2006 година. Во ЈИ регион најзначајни сектори се текстилната и тутунската индустрија, земјоделството, градежништвото, угостителството и трговијата. Иако индустријата доминира со 48% учество во производството и 55% во вработувањето, со исклучително динамичниот раст се позначајно учество во производството имаат услугите. Во овој регион се креираат најголем број нови работни места чиј генератор се индустријата, градежништвото и услугите.

Производството на зеленчук, особено на ран зеленчук, е едно од најзначајните потенцијали на земјоделството во Југоисточниот регион. Производството на зеленчук е лоцирано во Струмичкиот микрорегион и Гевгелискиот регион, на приближно 52.000 хектари ниви. Околу 300 хектари припаѓаат на стакленици и пластеници опремени со системи за греење во Гевгелискиот регион и општина Богданци. Доминантни култури се: домати, пиперка, краставица, зелка, кромид, дињи и лубеници. Тие традиционално се произведуваат во оваа област заедно со приносите кои се произведуваат во помали количини како: грашок, лук, праз, зелена салата, модар патлиџан, морков, карфиол, а од неодамна почнаа да се засадуваат и нетрадиционални производи: брокули, бриселски прокељ, аспарагус, кинеска зелка и други. Зеленчукот има мошне забележителна шема на сезонски цени, највисоките се во периодот од јануари до април, а најниските од јули до септември. Југоисточниот регион е нето извезувач на зеленчук и тој има вишок производство од 60% за потребите на Република Македонија. Во извозот доминираат пет главни производи: домати, пиперки, лубеници, зелки и краставици, а главни дестинации се пазарите во ЕУ (Република Чешка, Словачка, Полска, Грција, Германија, Словенија), но и соседните земји (главно од поранешна Југославија). Дистрибутивниот систем не е многу добро организиран, па подобрувањата во оваа област би можеле значително да го стимулираат производството.²²

Од аспект на потребата за поддршка на претприемништвото во ЈИ регион има 37 претпријатија на 1000 жители. Најголем број на претпријатија на 1000 жители има во Гевгелија, 55,5 и Струмица 47,9 (табела15). Овој индикатор е поголем од просекот во Македонија, 36 претпријатија на 1000 жители (табела16).

Продуктивност на трудот. Анализата на продуктивноста на трудот ја потврдува доминацијата на Скопскиот плански регион, како резултат на високото учество на регионот во вкупната додадена вредност (67%) и релативно пониското учество во вкупните вработувања (47%). Во периодот 2003-2006 година, продуктивноста во овој регион се зголемила за 12% и просечната остварена додадена вредност по вработен изнесувала 712.000 денари во 2006 година. Многу побрз раст на продуктивноста во анализираниот период е

²² Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.26-27

остварен во другите региони - 92% во Југоисточниот, 31% во Источниот, 26% во Североисточниот, 25% во Вардарскиот и 23% во Полошкиот плански регион, што резултира со стеснување на диспаритетот во продуктивноста на трудот меѓу Скопскиот и останатите региони.

Трошоци за работна сила по единица производ. Динамичниот раст на нефинансискиот сектор во периодот 2003-2006 година во повеќето плански региони на Република Македонија беше придружен и со значително подобрување на конкурентноста мерена преку трошоците за работна сила по единица производ (ТРСЕП). Вардарскиот регион оствари најголемо намалување на ТРСЕП во периодот 2003-2006 година, меѓутоа резултатите повторно се должат најмногу на доброто работење на „Фени“ и овој индикатор не ја отсликува реално состојбата во целиот регион. Анализата на другите региони покажува дека Југоисточниот плански регион оствари најголемо намалување на ТРСЕП од 41% во периодот 2003-2006 година, следен од Источниот и Североисточниот плански регион со намалување од 22% и 19%, соодветно. Скопскиот плански регион успеа да ги намали ТРСЕП од 0,58 во 2003 година на 0,51 во 2006 година, како резултат на намалувањето на бруто платите со што во определена мера се надомести понискиот пораст на продуктивноста во овој регион. И покрај тоа, Скопскиот плански регион ја загуби водечката позиција зашто ТРСЕП во Југоисточниот плански регион падна на 0,47 во 2006 година (од 0,81 во 2003) што се должи на исклучително динамичкиот раст на малите и средните претпријатија.²³

1.2.4 ПАЗАРОТ НА ТРУД

Во ЈИ регион постои тренд на континуирано зголемување на учеството на активното население, од 69% во 2009 год на 70,7 во 2012 год, а флукутирање во однос на стапките на вработеност и невработеност. Во 2012 година стапката на вработеност е 60,9, а стапката на невработеност - 13,8%, најниска во однос на другите региони во Македонија (табела 17).

Главни носители на вработеноста во регионот се капацитетите од секторот индустрија. Од овој сектор најмногу застапени се рударството и текстилната индустрија и тоа производство на лесна и тешка конфекција (претежно со лон систем). Особено важно е да се спомене дека во индустријата за градежен материјал е прилично развиена и градежна оператива.

Регионот располага со релативно развиена индустрија за преработка и повисока финализација на примарно земјоделско производство во која е ангажиран значителен дел од работната сила. Застапена е и мелничко пекарската индустрија и повеќе занаетчиско слаткарски работилници, кои своите производи покрај на локалниот пазар ги пласираат и на националниот.

Трговијата и услугите во ЈИ регион се многу развиени. Бројни се друштвата кои се занимаваат со внатрешен и меѓународен промет на стоки и услуги (трговија на големо и мало, увоз и извоз, транспорт, шпедитерски и други услуги). Оттаму, овие сектори, исто така, се издвојуваат според бројот на вработените.

Бројот на пополнети работни места во 2012 е 24.430, а бројот на слободни работни места е 490. Анализата на стапката на вработеност по возрастни групи покажува дека вработеноста е највисока за возрастната група 25-49 години и изнесува 45,1%. Сосема очекувано, таа е најниска (8,8%) за помладата возрастна група (15-24) која има најниска стапка на вработеност заради тоа што голем дел од лицата сè уште се наоѓаат во процес на образование. Возрастната група на население 50-64 год. има стапка на вработеност од 32,2%. Очекувано, стапката на вработеност и кај мажите и кај жените е највисока за категоријата 25-49 години, а најголем полов јаз постои за групата од 50-64 години, веројатно поради тоа што повозрасните жени потешко наоѓаат нова работа кога ќе останат без работа. Регионалната анализа укажува дека во Југоисточниот плански регион има највисока стапка на вработеност за сите категории на возраст, додека во Полошкиот се забележани

²³ Собрание на Р. Македонија (2009) „Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година“ стр.27

најниски стапки на вработеност, како кај мажите, така и кај жените за сите групи на возраст, што кореспондира на другите индикатори од пазарот на работна сила.

Стапката на вработеност, слично на стапката на активност, расте пропорционално со нивото на образование. Така, на национално ниво, таа варира од 2,9% за лицата без училиште до 77% за лицата со магистратура и докторат. Истата констатација важи за сите региони, при што најголеми разлики во стапките на вработеност меѓу регионите се јавува токму кај пониските образовни нивоа, а потоа разликата се стеснува со зголемување на степенот на образование. Ова повторно покажува дека лицата со повисоко образование се во поповолна позиција на пазарот на работна сила, односно дури и во регионите кои се карактеризираат со ниска вработеност, високообразовните лица имаат стапки на вработеност споредливи со истите во регионите со висока просечна стапка на вработеност. *Во Југоисточниот плански регион се забележани највисоки стапки на вработеност за сите нивоа на образование.*

Стапката на невработеност изнесува 37,6% кај машкото население, додека истата кај жените изнесува 39,2%. Нискиот полов јаз се должи главно на пониското учество на жените во активното население, а не на низок број на невработени жени.

Анализирано по возрасни групи, стапката на невработеност на ниво на целата држава е највисока кај населението на возраст од 15-24 год. (72,5%), што е логично со оглед на тоа што голем дел од припадниците на оваа група сè уште се наоѓаат во процес на образование.

Во однос на образованието, стапката на невработеност расте обратно пропорционално, односно најниска стапка на невработеност се забележува кај лицата со факултетско и повисоко образование.

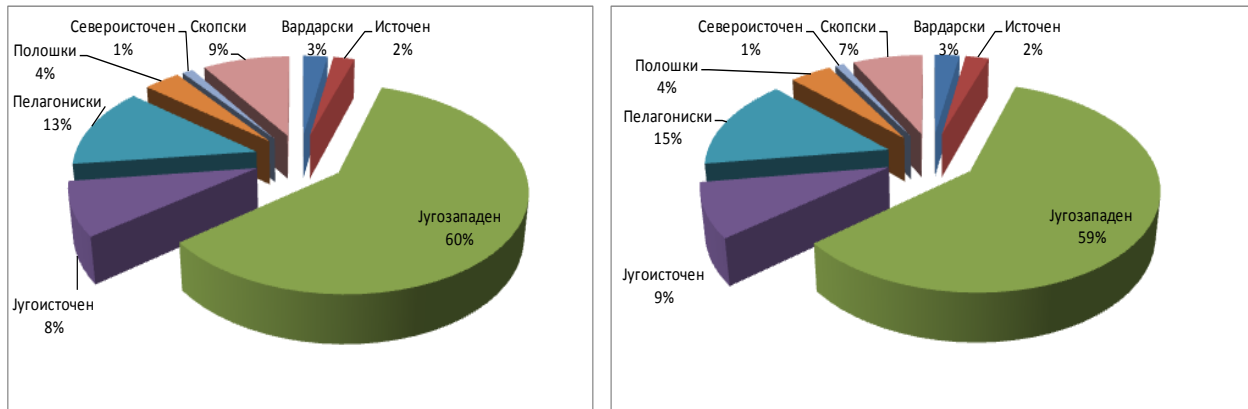
Од аспект на претприемништвото значаен фактор е вработени во научно – истражувачка работа. Од 2009 година во ЈИ регион нема вработени во научно-истражувачки институции. Во време на обликување на ЕУ како економија на знаење, истражувањето и развојот имаат две клучни придобивки за зголемување на конкурентноста на економијата: воведувањето на иновации и зголемувањето на додадената вредност на производите.

1.2.5 Туризам

Во периодот 2007-2012 година има значително зголемување на бројот на туристите во Југоисточниот регион за 61,98 %, бројот на домашните туристи е зголемен за 31,62%, а на странските туристи за 125,32%. Поголем процент на зголемување на туристите имаат Вардарскиот регионот - 88,47%, Источниот - 74,47% и Полошкиот - 73%, што е резултат на ниската пресметковна основа (табела 18).

Во истиот период помало зголемување бележат ноќевањата на туристите – 44,2%, каде зголемувањето на ноќевањата на домашните туристи е 31,09%, а на странските туристи 93,4% (табела 19). Во истиот период деновите на ноќевања на домашните туристи останале исти - 3,7 дена по турист, додека кај странските туристи се намалил од 2,08 на 1,78 дена по странки турист.

Во 2012 година Југоисточниот регион е на 4 место според учеството во вкупниот број на соби во Македонија, а на трето место според учеството во вкупниот број на легла во Македонија (слика 6).



Слика 6 Учество на Југоисточниот регион во вкупниот број на соби и вкупниот број на легла во Република Македонија во 2012 година

Главни согледувања за економските карактеристики на Југоисточниот регион:

- Со БДП по глава на жител од 5.738 американски долари во 2012 година, ЈИ регион е на второ место по Скопскиот со 7.145 американски долари.
- *Побрзиот раст на БДП (просечна стапка од 4-5%)* не е пратен со соодветен пораст на бруто-додадената вредност и инвестициите (3%), како и со зголемено учество на инвестициите во БДП. Затоа поддршката на претприемништвото треба да оди во насока на подобрување на односите на размена, зголемување на продажните цени, а намалување на набавните цени.
- *Зголемиот пораст на производството* не е пратен со пропорционално зголемување на бруто додадената вредност.
- Постои *континуиран пораст на активните претпријатија на 1.000 жители*, со зголемување на бројот на микро и малите претпријатија.
- *Зголемувањето на конкурентноста* е фокусирано на зголемување на ефикасноста во работењето, која резултира со зголемување на продуктивноста и намалување на трошоците на работна сила по единица производ.
- *Поддршката на претприемништвото* треба да оди во насока на диверзификација на производството и воведување на производи со повисока додадена вредност, преку поддршка на иновациите и пристапот до нови пазари.
- ЈИ регион има *најниска стапка на невработеност*. Вработеноста е најголема во услугите и индустријата.
- *Поддршката на претприемништвото* во услови на ниска стапка на невработеност треба да се насочи кон претприемачки иницијативи водени од „можности“, а не од „нужност“. *Претприемачки иницијативи* водени од „можности“ се засноваат на воведување иновации и зголемена додадена вредност на производите.

2 ФАКТОРИ ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО Р. МАКЕДОНИЈА

Постојат различни мислења и според тоа, различни дефиниции за претприемништвото. За потребите на студијата ќе ја користиме дефиницијата на Кантило (1755), според кој „претприемач“ е некој кој е спремен за прифаќање личен финансиски ризик при деловен потфат“.

Постојат две групи на фактори за развој на претприемништвото во една земја:

- 1) Опкружувањето, во кои спаѓаат фазата на економски развој, институционалната поддршка, владините развојни политики, донаторски програми и проекти, образовните програми за претприемништвото и активностите на професионалните здруженија и НВО.
- 2) Поединецот во процесот на развој како претприемач, каде спаѓаат мотивите за претприемништво, перцепциите, активностите и аспирациите на претприемачите.

Во оваа глава се презентирани согледувањата за секоја од овие групи фактори и нивната поврзаност и влијание во Југоисточниот регион.

2.1 ОКРУЖУВАЊЕ ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

2.1.1 Односот меѓу претприемништвото и економскиот развој

Постои општа согласност за важноста на претприемништвото за економскиот развој. Претприемачите ја зголемуваат иновативноста, ги забрзуваат структурните промени во економијата и ги принудуваат постоечките претпријатија да ја подобрат својата ефикасност и на тој начин даваат индиректен придонес за зголемување на продуктивноста. Општо е прифатено дека претприемачите кои имаат висок раст обезбедуваат огромен придонес кон креирањето работни места и понекогаш целосно се одговорни за вкупниот број нови работни места во економијата. Придонесот на претприемачите во економијата исто така варира во согласност со фазата на економски развој на една држава, но и обратно нивото на економски развој е важен фактор за развој на претприемништвото. Според Извештајот за глобалната конкурентност²⁴ кој се прави на годишно ниво, критериумот кој се користи за одредување на фазата на економски развој е бруто-домашен производ(БДП) по глава на жител, исказано во американски долари.

Според овој критериум постојат три групи на национални економии: Прва група, оние што се потпираат на основните фактори на производство, втората група, земји што се што се потпираат на зголемена ефикасност и третата група, земји што се потпираат на иновативност.

Во првата група се земји чиј БДП изнесува под 2.000 \$ по глава на жител. Овие земји својата конкурентност ја базираат на ниски цени, односно евтина работна рака и достапни природни ресурси. Тие најчесто имаат голем земјоделски сектор кој обезбедува неопходни приходи за мнозинство од населението, кое главно живее во внатрешноста на земјата. Со развивање на индустријата, се забрзува економскиот развој, со што вишокот на работна сила од земјоделството мигрира во одделни индустриски гранки, односно сектори со зголемен обем кои најчесто се концентрирани во одредени региони. Подоцна, вишокот работници во овие региони се обидува да создаде можности за самовработување, со цел да обезбеди неопходни приходи за живот.

Во втората група се земји чиј БДП изнесува од 3.000 до 9.000 \$ по глава на жител. Нивната конкурентност повеќе не се потпира толку на ниските цени, колку на поквалитетни продукти. Со развојот на индустријата, во

²⁴ Македонска развојна фондација за претприемништвото (2009) „Претприемништвото во Македонија“ ГЕМ -Годишен мониторинг на претприемништвото, стр 11-12

овие земји започнува да се јавуваат институции кои поддржуваат дополнителна индустријализација и зголемување на продуктивноста преку економии на обем. Вообичаено, во овие земји се креираат нови економски и финансиски институции кои имаат, пред сè, за цел да ги поддржат големите државни претпријатија. Наедно, зголемената продуктивност придонесува кон формирање финансиски капитал, кој ги отвора можностите за развој на мали и средни производствени сектори. Според тоа, во економии на обем, се очекува дека индустриската активност базирана на потреби се намалува и овозможува простор за новиот производен сектор со мал обем. Македонија е класифицирана во оваа група земји.

Во третата група се земји чиј БДП е над 17.000 \$ по глава на жител. Нивната конкурентна предност се базира на способноста за иновации, усовершен производствен процес и развој на нови продукти и услуги со додадена вредност. Како што созрева една економија и како што се зголемува богатството внатре, се очекува нагласокот во индустриската активност постепено да преоѓа кон експанзивниот услужен сектор кој ги задоволува потребите на богатата популација и обезбедува услуги кои се очекувани за општество со високи приходи. Индустрискиот сектор еволуира и забележува подобрувања во однос на различните услуги и развој на знаење, додека институциите одговорни за знаење во економијата се зајакнуваат. Ова овозможува развој на иновативни претприемнички активности, на претприемачи кои бараат можности и кои не се плашат да ги предизвикаат постоечките актери во економијата. Често пати, малите и иновативни претпријатија се поинновативни и попродуктивни во споредба со големите актери, со што тие стануваат „агенти на креативна деструкција“.

Југоисточниот регион е регион чиј развој се потпира на зголемена ефикасност, заклучок кој може да се донесе според БДП по глава на жител, кој во 2012 година изнесува 5.738 американски долари, втор после Скопскиот со 7.145 американски долари.

Другите главни карактеристики, главно го потврдуваат ова: стапката на економски раст достигна 58 % во периодот 2007-2011 година. Овој раст, покрај трговијата, во најголем дел е резултат на остварувањата во примарните и секундарните дејности: земјоделскиот, индустрискиот и градежниот сектор. Наедно, значаен придонес во растот на домашната побарувачка имаше личната потрошувачка и однесувањето на државата, преку зголемена јавна потрошувачка и раст на државните капитални инвестиции. Експанзивната кредитна политика на банките и зголемената кредитна активност на банките кон приватниот сектор значително ја поддржа зголемената потрошувачка на домаќинствата во текот на годината, како и значителното намалување на каматните стапки во последните неколку години (почнувајќи од 2003 година).

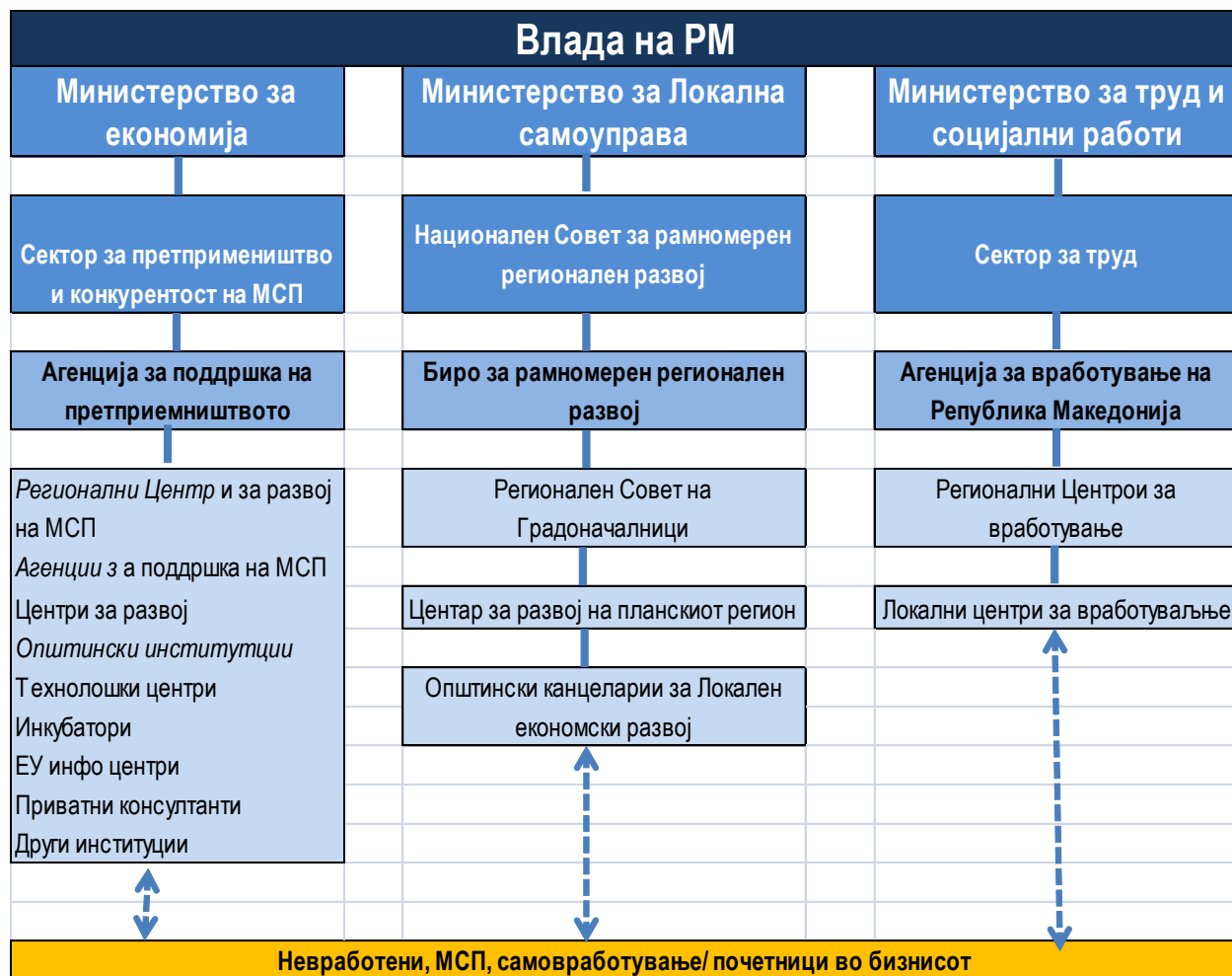
2.1.2 ИНСТИТУЦИОНАЛНА МРЕЖА ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

Се спроведоа интервјуа со близу 50 лица за согледување на сегашната мрежа на институционална поддршка на претприемништвото во Македонија. Овој дел ја претставува мрежата што постои и обезбедува перспектива на нејзините постигнати резултати. Општата цел беше да се направи оценка на институциите и нивната поставеност за испорака на активности за поддршка на претприемништвото.

Поддршката на претприемништвото е обезбедена преку активности на четири нивоа: владини министерства; донаторите и нивните програми; регионите и општините, како и преку невладини организации.

2.1.2.1 ВЛАДИНИ ИНСТИТУЦИИ

Како што е прикажано на слика 6, поддршка на претприемништвото се остварува преку три основни министерства: Министерството за економија (МЕ), Министерството за труд и социјална политика (МТСП) и Министерството за локална самоуправа (МЛС).



Слика 7 Поддршка на претприемништвото на ниво на Влада на РМ

Министерство за економија

Министерството преку секторот за претприемништво и конкурентност на МСП има примарна одговорност за поддршка на претприемништвото, конкурентноста на МСП и занаетчиите. Агенцијата за поддршка на претприемништвото (АППРМ) има одговорност за спроведување на сите иницијативи за испорака на поддршката до целните групи.

Активностите во рамките на министерството вклучува спроведување на годишни програми и поддршка на институции како што се инкубаторите, регионалните центри за МСП, за трансфер на технологија и други.

Системот на националниот ваучер за поддршка на консултантските услуги за малите и средните претпријатија кој се реализира преку регионалните центри и консултантите, е примарен извор на субвенционирана техничка помош за малите и средни претпријатија и на проектот за самовработување.

Во ваучер програмата се предвидуваат советодавни услуги за околу 61 претпријатие на годишно ниво во Р. Македонија. Дополнителни 48 претпријатија учествуваат во АППРМ на спонзорирани обуки.

Министерство за труд и социјална политика

Во рамките на владината политика за вработување, МТСП спроведува програми и оперативни планови на "активни мерки" кои имаат за цел поддршка на невработените лица. Поддршката се однесува на обуки за

доквалификација со што се подржуваат МСП да дојдат до квалификуван кадар и поддршка (обука и почетен капитал) на невработените, преку обуки за претприемништвото и бизнис вештини да се самовработат со отворање на сопствен бизнис.

Агенцијата за вработување ги реализира програмите и оперативните планови, а поддршката ја испорачува преку 8 регионални и 30 локални центри за вработување.

Министерство за локална самоуправа

На Министерството е дадена улогата на развој на регионална стратегија, согласно ЕУ барањата и е одговорно за креирање и управување на политиката за регионален развој, вклучувајќи и изработка на законодавство и дизајн на институционална рамка за регионален развој.

Под МЛС е Бирото за регионален развој, задолжено да ја спроведува владината политика за регионален развој врз основа на Законот за рамномерен економски развој на регионите. Бирото работи преку осумте Центри за регионален развој и општинските канцеларии за локален економски развој (ЛЕР).

На регионално и општинско ниво се изработуваат програми и стратегии за развој преку кои се внесуваат активности за поддршка на претприемништвото.

2.1.2.2 ДОНАТОРСКИ ПРОЕКТИ

Донаторите се широко инволвирани во поддршка на претприемништвото. Нивните програми главно се однесуваат на испорака на техничка поддршка за индивидуалци и претпријатија за преземање и реализирање на претприемачки иницијативи. Разгледувани се програмите на УСАИД, ГИЗ (ГТЗ), УНДП, ЕБРД/БАС и други релевантни донатори.

USAID-УСАИД

Активностите на УСАИД се однесуваат на поддршка на МСП и зајакнување на квалитетот на работната сила, со крајна цел зголемување на инвестициите на приватниот сектор во националната економија. Позначајни проекти на УСАИД²⁵ се:

- **The Agribusiness Project (AgBiz)** е насочен кон стимулирање на развојот на агробизнис секторот преку вклучување во синџирот на вредности на меѓународен план и понуда на производи со поголема додадена вредност. Претпријатијата од Југоисточниот регион се вклучени во овој проект.
- **IDEA's** проектот е дизајниран да ја стимулира инвестиционата активност на приватниот сектор и да го зајакне дијалогот помеѓу приватниот и јавниот сектор.
- **УСАИД / ЈЕС мрежата** е проект кој ја поддржува вработеноста на младите и институционалното јакнење на општините за влијание врз локалната економија и зголемување на вработувањето. Југоисточниот регион е вклучен во овој проект.
- **УСАИД проектот** за енергетска ефикасност испорачува услуги за енергетски менаџмент во МСП за намалување на трошоците на работење на претпријатијата.

Техничка помош се испорачува во вид на обука, развој на пазарот, работилници и конференции, олеснување на пристапот до финансии и поддршка за политики и институционални реформи.

GIZ – ГИЗ

²⁵ <http://www.usaid.gov/where-we-work/europe-and-eurasia/macedonia/economic-growth-and-trade>

ГИЗ- Регионален економски развој (РЕД), проектот работи конкретно да и помогне на Македонија да се развие регионален фокус потребен за нејзиното пристапување кон ЕУ. Програмата работи во четири региони во Македонија и ги спроведува следниве активности:

- Обезбедување на совети за политиката и градење институционални капацитети за регионален развој;
- Зајакнување на капацитетот на регионалните совети и центри за регионален развој; и
- Подобрување на деловната клима со цел локален и регионален економски развој преку голем број на микро проекти за поддршка на жени и претприемништво за млади (бизнис план натпревари, обука и консултантски услуги).

Наместо работа со поединци, ГИЗ работи преку постоечките субјекти, мрежата од канцеларии за ЛЕР во општините и центрите за регионален развој.

ЕУ – European Union (EU)

Поддршката на ЕУ може да се групира во три области:

- 1) Национална помош што се испорачува преку **ИПА компонентата**. Во рамки на оваа помош во периодот 2007-2013 година, од вкупно 5 компоненти, поддршката на претприемништвото се остваруваше преку четири компоненти и тоа:
 - **ИПА компонента 2** – Меѓугранична соработка со Грција, Албанија, и Бугарија, каде можат да се поднесат проекти за побрзување на претприемачите и остварување деловна соработка. За поединечните програми се објавуваат годишни повици за проекти. Југоисточниот регион може да аплицира за средства од програмите со Грција и Бугарија, со потенцијал за повлекување на средства од 500.000 до 1.000.000 евра од секоја поединечна програма.
 - **ИПА компонента 3** – Регионален развој и конкурентност, каде поддршката на претприемништвото се остварува преку реализирање на програми за поддршка на МСП и конкурентноста на регионално ниво. Оваа поддршка не е директно достапна до претприемачите, туку преку агенциите, регионалните центри и професионални асоцијации.
 - **ИПА компонента 4** – Развој на човечки ресурси, каде се испорачува поддршка за обуки поврзани со претприемништвото, комуникациски вештини и бизнис вештини за отпочнување на сопствен бизнис.
 - **ИПА компонента 5** – ИПАРД програмата која е наменета исклучиво за земјоделието и руралниот развој, а се однесува на поддршка на претприемачки иницијативи во земјоделието и руралниот развој.

Регионите не се вклучени во програмирањето на активностите што се поддржуваат преку ИПА компонентите, но имаат можност да аплицираат со проекти за користење на средствата. Потребно е да се направи анализа на користењето на овие средства на ниво на Југоисточниот регион, со цел оценка на можностите за зголемување на потенцијалот за повлекување на средства за развојните потреби на ЈИ регион.

За период 2014-2020 во тек е подготовка на програмските документи за програмите на ИПА 2.

- 2) **Програми на ЕУ заедницата**. Во рамки на овие програми (вкупно 10 програми за различни области) две се посебно значајни за поддршка на претприемништвото. Програмата **ФП 7** за активности поврзани со истражувањето и развојот на иновации и Програмата **ЦИП** (*конкурентност и иновации*) која ги поддржува МСП за апликација на иновациите. Исто така постојат финансиски компоненти на програмите кои покрај техничка помош испорачуваат и финансиски средства до МСП во вид на грантови и кредити. Во следниот програмски период 2013 – 2020 овие програми

продолжуваат под капата на новите европски програми Хоризонт 2020 и КОСМЕ (конкурентност на МСП).

- 3) **Вмрежување на претпријатијата.** За остварување бизнис контакти и деловна соработка постојат две мрежи: *The European Enterprise Network (EEN)* и *Мрежа на претпријатија од Југоисточна Европа (SEE network)*. Овие мрежи нудат бесплатни услуги и поддршка за поврзување на МСП на европскиот пазар.

УНДП

УНДП нуди поддршка на претприемништвото преку програмите за добро владеење и намалување на сиромаштијата преку поддршка на вработувањето и развој на човечките ресурси. Тој е вклучен во реализирањето на мерките за вработување и самовработување на невработените лица. Општините и регионите можат да аплицираат за повлекување средства преку поднесување проекти.

ЕБРД / SBS (Поддршка на мали бизниси) и EGP (раст на претпријатијата)

ЕБРД поддржува две програми за поддршка на претприемништвото во Македонија. *SBS* (Програмата за поддршка на мали бизниси) партиципира во консултантските трошоци за малите претпријатија, а *EGP* (програмата за раст на претпријатијата) нуди консултантски услуги на странски експерти за раст на МСП преку влегување на нови пазари.

Други донатори

Од други донаторски програми фокусирани на поддршка на претприемништвото може да се издвојат следните:

- *Center for Entrepreneurship and Executive Development (CEED)*, кој е дел од поголемата мрежа на центри на Балканот и Југоисточна Европа, а испорачува обуки за претприемништвото, воспоставува контакти за нови пазари и поддршка за пристап до финансиски средства. Центарот е подржуван од СЕАФ Македонија и УСАИД.
- *The Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)*, Македонската фондација за развој на претпријатијата (МФРП) испорачува техничка помош на микро и малите претпријатија од агро бизнисот и кредити за развој на бизнисот (од 1998 год. до 2013 година има доделено околу 35 милиони евра на 9.000 МСП). Формирана е со поддршка на Холандија и донаторски организации од Европа.

2.1.2.3 ПРОГРАМИ НА УНИВЕРЗИТЕТИ

На универзитетите во Македонија постојат повеќе активности за поддршка на претприемништвото, особено во делот на примена на научни достигнувања и трансфер на технологии, меѓу кои:

- *The Center for Science, Innovation and Technology*. Центарот за наука, иновации и технологија е формиран од Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ Скопје и се наоѓа на Факултетот за електротехника и информатичка технологија.
- *Technology Transfer Centers (TTC)*. Центри за трансфер на технологии се формирани од ГТЗ и се лоцирани во Скопје и Битола. Обезбедуваат инженерска помош за МСП за воведување нови технологии.
- *The National Center for the Development of Innovation and Entrepreneurship Learning (NCDIEL)*. Националниот центар за развој на иновациите и претприемничкото учење е формиран од Австриски фонд и е лоциран на машинскиот факултет во Скопје. Центарот обезбедува техничка и финансиска поддршка на млади претприемачи и завршени студенти за започнување сопствен бизнис.

- *Business Development Center (BDC)*. Центарот за развој на бизнисот при Универзитетот на Југоисточна Европа нуди асортиман на обуки и консултантски услуги и е поврзан до ЈЕС Инкубаторот во Скопје. Има формирано Бизнис клуб со 20 членови претприемачи.

2.1.2.4 БИЗНИС ЦЕНТРИ И ПРОФЕСИОНАЛНИ ОРГАНИЗАЦИИ

Постојат поголем број на јавни и приватни организации (од Стопански Комори до бизнис инкубатори и консултантски фирми). Тие нудат услуги за развој на бизнисот почнувајќи од пристап до информации и пазари, изградба на мрежи до тренинзи за развој на бизнис планови и претприемачки вештини. Поголемиот дел од нив се НВО (невладини организации) и нивната понуда на бизнис услуги е многу диверзифицирана.

- ❑ *Стопански Комори*. Трите поголеми комори (Стопанска Комора на Македонија, Сојузот на стопански комори на Македонија и Комората на Северозападна Македонија) нудат услуги за едукација, односи со владата и здружување по грански пристап, како и обезбедување на потребна документација. Тие се организирани на регионален принцип.
- ❑ *Бизнис инкубаторите* нудат консултантски услуги и простор за почетници во бизнисот. Поактивни се два од нив: ЈЕС Инкубаторот во Скопје и Бизнис старт-ап Центарот во Битола. Од претходно формираните бизнис инкубатори со поддршка на Светската Банка се уште функционира Бизнис инкубаторот во Струмица.
- ❑ *Регионалните центри за развој на МСП* се осум и се лоцирани во: Скопје, Битола, Велес, Струмица, Куманово, Тетово, Гостивар и Охрид. Тие главно ги реализираат владините и програмите на АППРМ за ваучерот и програмата за самовработување, како и проекти што ги поднесуваат за финансирање од донаторските програми.

Главни согледувања

- Не постои единствена силна владина агенција која ќе покренува иницијативи за поддршка на претприемништвото. *Сегашната институционална поставеност* испорачува поддршка заснована на карактеристиките на целните групи, а не е на остварување на развојните цели. Имено:
 - Поддршката на невработените за самовработување се испорачува преку Агенцијата за вработување на РМ
 - Поддршката на МСП се испорачува преку Агенцијата за поддршка на претприемништвото во РМ
 - Поддршката на земјоделците се испорачува преку ИПАРД програмата
 - Поддршката на извозните активности на претпријатијата се поддржува преку Агенцијата за промоција на инвестициите
- *Регионалните и општинските структури* немаат воспоставено институции чиј главен фокус ќе биде поддршка претприемништвото.
- *Донаторите* реализираат свои независни програми за поддршка на претприемништвото, од кои дел имаат регионален пристап. Тие институционално ги поставуваат проектите така да услугите ги испорачуваат преку јавните институции со цел градење на нивниот капацитет за поддршка на МСП.
- *Универзитетските програми* и проекти главно се финансираат преку донатори и отсутствуваат комерцијалните аспекти од нивните услуги.
- *Бизнис центрите и професионалните организации* немаат капацитет за одржување според пазарни услови и се претежно донаторски ориентирани.
- *Разгранетата институционална мрежа* за поддршка на претприемништвото е високо зависна од донаторски и надворешни извори на финансирање, поради неразвиената побарувачка за бизнис услугите.

2.1.3 РАЗВОЈНИ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕШКИ ДОКУМЕНТИ

Поддршката на претприемништвото е поврзана со политиките за: Конкурентноста на националната економија, Регионалниот развој, Руралниот развој и развојот на туризмот.

2.1.3.1 ПОЛИТИКА НА КОНКУРЕНТОСТ НА НАЦИОНАЛНАТА ЕКОНОМИЈА

Подобрувањето на конкурентноста на националната економија е фокусирано на пет области: меѓународна соработка и поттикнување странски директни инвестиции (СДИ); применети истражувања, развој и иновации; еколошки производи и услуги за одржлив развој; развој на МСП и претприемништвото и соработка во кластери и мрежи. Југоисточниот регион има предности во првата, третата и четвртата област.

Стратешки документи за остварување на политиката на конкурентност се: Индустриска политика на Р. Македонија, Стратегија за развој на МСП и претприемништвото, Стратегија за развој на занаетството и Стратегија за иновации.

Зацртаните стратешки цели се реализираат преку годишните програми на министерството за економија. Во 2014 година преку Програмата за конкурентност, претприемништво и иновации се планира распределба на 15.690.000,00 денари за развој на мали и средни претпријатија (12.390.000,00 денари), реализирање на индустриската политика (1.700.000,00 денари) и поддршка на кластерското здружување (1.600.000,00 денари). Мерките за поддршка се однесуваат за развивање на производи (автентични занаетчиски производи), воведување стандарди за квалитет, промоција (Б2Б средби, саеми) и обуки за претприемништво.

За средствата можат да аплицираат МСП и занаетчиите, а регионите и општините би можеле да имаат евиденција за тоа колку претпријатија од нивниот регион аплицирале и добиле средства, бидејќи еден од критериумите е да се води сметка за рамномерната застапеност на претпријатијата од сите региони.

2.1.3.2 ПОЛИТИКА НА РЕГИОНАЛЕН РАЗВОЈ

Националната политика за регионален развој за периодот 2009-2019 година дефинирана е во Стратегијата²⁶ донесена од Собранието на Република Македонија. Во неа се планира постигнување на 3 главни резултати:

- просечниот БДП по жител (според ПКМ) во Република Македонија да достигне 50% од просекот на ЕУ во 2019 година;
- најмалку развиениот плански регион во Република Македонија да има БДП по жител (според ПКМ) не понизок од 35% од просекот на ЕУ во 2019 година и
- разликата во БДП по жител на најразвиениот и најмалку развиениот плански регион да не надминува 2,5 пати во 2019 година.

За остварување на политиката на регионален развој утврдени се две стратешки цели со 14 приоритети. Поддршката на претприемништвото опфатена е во стратешка цел 1 (со дефинирани 7 приоритети) *конкурентни плански региони што се одликуваат со динамичен и одржлив развој*, а во рамки на приоритетот *препознавање и искористување на иновативниот потенцијал и подигнување на техничко-технолошката основа на носечките индустрии во планските региони*. Индикаторите за следење на приоритетот се: средства за финансирање на истражувањата и развојот (% од БДП); број на бизнис инкубатори; број на кластери; број на функционални „центри на извонредност“; број на стипендирани млади

²⁶ Собрание на Р. Македонија (2009) *Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година*, Сл. весник на Р. Македонија бр.119/2009

таленти и обем на инвестиции во високо-технолошки индустрии. Сите индикатори треба да се следат годишно на две нивоа: национално и регионално.

Остварувањето на стратегијата е одговорност на министерството за локална самоуправа и Бирото за регионален развој. Изворите на средства за остварување на стратегијата се: Буџетот на Република Македонија, Буџетите на единиците на локалната самоуправа, Расположливите фондови на ЕУ, Други меѓународни извори, Донации и спонзорства од физички и правни лица и Други средства утврдени со закон.

Стратегијата не ги дефинира одговорните институции по стратешките цели и приоритетите, а изостанува и буџетирањето на планираните активности.

2.1.3.3 РАЗВОЈ НА ТУРИЗМОТ

Политиката за развој на туризмот е дефинирана во Стратегијата за развој на туризмот во Република Македонија²⁷ каде дефинирани развојните цели, врз основа на кои идентификувани се 10 туристички региони со 54 туристички зони (Југоисточниот регион е вклучен со 4 туристички зони).

Во рамките на овие региони и зони постојат 200 туристички локалитети, меѓу кои 34 се дефинирани за активности за снег, 47 за активности на вода, 80 во природно и 106 во историско окружување, 9 се бањи, 29 се урбани туристички одморалишта и 4 се главни прекугранични врски.

Во Стратегијата се дефинирани 5 тематски кластери: езерски туризам, вински туризам, културен туризам, рурален туризам, планински туризам и активности во природа. Југоисточниот регион е вклучен во кластерот езерски туризам и рурален туризам, со пилот проект Дојранско езеро.

Стратегијата е разработена со детален акциски план каде се дефинирани носителите на активностите и буџетот за секоја активност поединечно.

Претприемачките иницијативи се очекуваат во делот на креирање на специфични туристички продукти и промоција на туристичката понуда.

2.1.3.4 РУРАЛЕН РАЗВОЈ

Југоисточниот регион е вклучен во Стратегијата за рурален развој на Р. Македонија со туристичката дестинација ЕТНО и СПА регион Беласица.

Стратегијата предвидува стандардизација на туристичките продукти во руралните средини и финансиски средства за спроведување на планираните активности.

Стратегијата дефинира видови на поддршка на претприемачките иницијативи за развој на рурален туризам за специфичен туристички продукт, промоција на регионот и обука за претприемачки вештини за рурален туризам.

Стратегијата е подготвена со намера да придонесе за поголемо искористување на ИПАРД програмата и програмата за рурален развој.

Главни согледувања

- Постојат дефинирани политики кои можат да придонесат за генерирање претприемачки иницијативи во насока на остварување на националните цели за поголема конкурентност на националната економија, рамномерен регионален развој, туризмот и руралниот туризам.

²⁷ Министерство за економија и берис Проектот, види на www.economy.gov.mk Техничка помош за ревизија и имплементација на Националната стратегија за развој на туризмот на Република Македонија 2009-2013

- Не е јасно дефинирана вклученоста на регионите и општините во реализирањето на националните политики, а во тие рамки и законската рамка за поддршка на претприемништвото.

2.1.4 ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ

Финансирањето на нови деловни потфати е една од најчесто дискутираните теми во областа на претприемништвото. Тоа може да биде формално и неформално финансирање на претприемништвото.

Формалното финансирање на претприемачите во Македонија се одвива доминантно во форма на банкарски кредити. Вкупните банкарски кредити во земјава изнесуваат околу 42% од бруто домашниот производ (на крај на 2008 г.) што се уште е заостанување зад нивото на земјите од регионот. Трите најголеми банки чинат околу две третини од вкупниот банкарски сектор. Освен нив, постојат уште неколку банки од среден обем (според класификацијата на централната банка) кои се фокусирани на финансирање на микро, мали и средни претпријатија. Изворот на средства за кредитирање на банките се нивните депозити, а се уште битна функција вршат и одредени извори (во Македонија познати како кредитни линии). Такви се кредитните линии кои се испорачуваат преку државната Македонска банка за поддршка на развојот (МБГР), Македонската развојна фондација за претпријатија, линиите на Европската банка за поддршка на развојот (ЕБРД), Светската банка и Меѓународната финансиска корпорација, ЕФСЕ и други.

При аплицирање за кредит во банка, вообичаено од претприемачите се очекува да имаат деловни активности барем 6 месеци и соодветни гаранции (коллатерал). Се смета дека првото е пречка за оние почетни бизниси за кои финансирањето е предуслов воопшто да започнат со деловните операции, додека второто е пречка за претприемачи од локации кои имаат ниско развиен и неликвиден пазар на недвижности, така што не можат да обезбедат солидна гаранција (пр. од рурални подрачја или помали градови во Македонија).

Како комплементарност на банкарските кредити, а и за делумно надминување на претходно споменатите пречки, постојат и три гарантни фондови: на државата преку Македонската банка за поддршка на развојот - МБГР, на МРФП и на Гаранти фонд поддржан од СИДА – Шведската агенција за меѓународен развој. Во пракса, учество на гарантираните во вкупно исплатените кредити за бизнис намени е исклучително мало и со мал интерес (побарувачка) од страна на банките за овој тип на гаранции.

Освен банкарски кредити, во последниве неколку години започнат е развој на лизинг, но се уште најмногу фокусиран на финансирање набавка на превозни средства, а многу помалку на други бизнис намени.

Во последниве две години се појавија и повеќе инвестициони фондови. Најголем дел од нив се занимаваат со инвестирање на берза. Директни инвестиции се направени во околу 20 претпријатија од мал и среден обем, кои имаат неколку годишни операции, и тоа од страна на СЕАФ во минатото и СИФ во последниве години. И нивното учество е мало споредено со банкарските кредити.

Од наведеното произлегува дека, барем на среден рок, банкарските кредити ќе останат далеку најзначајна форма на формалното финансирање на претприемачите во Македонија.

Склоноста за неформално инвестирање во Македонија е релативно висока, но како процент од бруто-домашниот производ 0,05%, тоа е низок износ споредено на глобално ниво.²⁸

2.1.5 ПРЕТПРИЕМАЧКОТО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУКАТА

Во Република Македонија, во последните години, направен е напредок во однос на претприемничкото образование во трите нивоа на формалното образование (деветтолетката, средното и високото образование). Пред сè, како последица на неколку повеќегодишни донаторски проекти (УСАИД, ГТЗ, АДА и

²⁸ Повеќе во „Претприемништвото во Македонија“ ГЕМ -Годишен мониторинг на претприемништвото. www.mifp.org.mk

други донатори), спроведени се многу обуки за наставниот кадар кои ги подобрија вештините за предавање на претприемништвото и другите предмети поврзани со економските дисциплини. Истовремено, беа организирани виртуелни и реални компании, кариерни центри, натпревари за најдобар бизнис-план, ученички саеми и др. Иако најголем број од активностите се одвиваа во средните стручни училишта, каде има повеќе од еден предмет поврзан со претприемништвото, со воведувањето на предметот бизнис и претприемништво како задолжителен предмет во четврта година во гимназиите и во уметничките училишта, се направи вистински чекор во насока на засилување на активностите поврзани со претприемничкото образование.

За жал, универзитетите многу заостануваат на ова поле. Со исклучок на неколку позитивни примери, каде постои предмет претприемништво (и/или раководење со мал бизнис) на повеќето факултети воопшто нема вакви дисциплини. Во последните две-три години има некое задвижување на ова поле со формирањето на центрите за развој на почетни бизниси на Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ и Св. „Климент Охридски“, како и бизнис-инкубаторот на Универзитетот на Југоисточна Европа, споменати претходно во студијата, но сепак треба да се направи многу повеќе за да биде студентската популација „изложена“ на претприемачки активности. Со децении образовниот систем кој заговараше образование и оспособување на младите за да работат кај друг, а не самите за себе, е можната причина зошто имаме таква ситуација со претприемачкото образование, особено на факултетско ниво. Современите универзитети го промовираат самовработувањето, иновативното размислување, креативноста, технолошкиот развој. Модерните универзитети во развиените економии прераснуваат во т.н. претприемачки универзитети, па покрај другите критериуми по кои се рангираат на светско ниво, како многу значаен критериум се јавува и бројот на новоформирани бизниси кои произлегуваат од високообразовните институции.

2.2 ПОЕДИНЕЦОТ ВО ПРОЦЕСОТ НА РАЗВОЈ КАКО ПРЕТПРИЕМАЧ

Еден индивидуален претприемач, кој успеал во создавање и одржување бизнис, поминал низ претприемачкиот процес. Претприемачкиот процес започнува пред да стане претпријатието оперативно. Некој кој штотуку започнал бизнис и се обидува да преживее во многу конкурентна средина е претприемач, и покрај тоа што нема аспирации за висок раст. Од друга страна, едно лице може да биде сопственик на воспоставено претпријатие кој веќе долго време е во бизнисот и сè уште може да биде иновативен, конкурентен и со аспирации за висок раст.

Во рамките на овој контекст, животниот циклус на претприемачкиот процес поминува низ неколку фази и во секоја од нив потребна е различна поддршка за да поединецот ги помине следните фази:

- Потенцијални претприемачи – можности, знаење, вештини. Во оваа фаза потребна е поддршка за согледување на пазарните можностите, како и обуки за претприемачко знаење и вештини;
- Претприемачи во зачеток, кога тие алоцираат средства за започнување бизнис кој планираат да го поседуваат, каде е потребна поддршка за генерирање на бизнис идеја, организирање на бизнисот, почетен капитал и воспоставување пазарни врски;
- Сопственици на нов бизнис - кога тие поседуваат и раководат со нов бизнис во кој се исплатени плати за повеќе од три месеци, но не повеќе од 3,5 години, кога е потребна поддршка за маркетинг, промоција и ширење на пазарот; и
- Сопственици на воспоставен бизнис - кога тие поседуваат и раководат веќе воспоставен бизнис кој функционира повеќе од 3,5 години, на кои им е потребна поддршка за иновации, влез на нови пазари и позиционирање во рамки на калстери или мрежи.

2.2.1 ПРЕТПРИЕМАЧКИ МОТИВАЦИИ

Треба да се прави разлика помеѓу претприемништво водено од можности и од нужност. Првите се лица кои преземаат деловни потфати за да ги искористат можностите кои им стојат на располагање, без разлика дали тоа го прават заради потребата да бидат понезависни или за да го зголемат приходот. Другите се втурнати во претприемачка активност, бидејќи немаат друг начин да обезбедат егзистенција (претприемништво мотивирано од нужност).

Податоците за Македонија говорат дека поголем број на претприемачки иницијативи се мотивирани од нужност, а помалку од можности. Тоа е во согласност со општата економска и социјална состојба во Република Македонија. Во услови на висока невработеност и низок економски раст, започнувањето бизнис се наметнува како нужност. Тоа е една од малкуте алтернативи за заработка (за егзистенција) на луѓето.

2.2.2 ПРЕТПРИЕМАЧКИ ПЕРЦЕПЦИИ – ЗАПОЧНУВАЊЕ БИЗНИС

Една од главните компоненти кои го сочинуваат претприемништвото се претприемачките перцепции. Претприемачките перцепции се наоѓаат во повратна меѓусебна спрега со претприемачките активности и аспирации. Заедно, тие го одредуваат степенот на развој на претприемништвото во една земја.

Една од поважните претприемачки перцепции е подготвеноста и перципираната способност да се стане претприемач. Нивото на образование и достапноста на програмите за обуки за претприемништво се можни детерминанти на перципираните способности. Од друга страна, подеднакво важно е тоа што потенцијалните претприемачи перципираат дека постојат можности за започнување бизнис. Овие перцепции се под влијание на условите за водење бизнис, економскиот развој, демографските промени, културните специфики и државните политики за подобрување на претприемништвото.

Но, постојат и други фактори покрај горенаведените. Како што се зголемува бројот на успешни претприемачи во околината, перцепцијата на луѓето за сопствените способности за водење бизнис може да биде зајакната, без притоа да се зајакнат нивните реални претприемачки способности.

Овие фактори влијаат на поединецот во перципирање на претприемачките можности (претприемништвото како кариера) и ризици за водење на бизнис (страх од неуспех, недостаток на претприемачки вештини).

2.2.3 ПРЕТПРИЕМАЧКА АКТИВНОСТ – ВОДЕЊЕ НА БИЗНИС

Следната компонента на претприемништвото од аспект на поединец е конкретните активности кои можат да се однесуваат на некоја од овие конкретни акции за водење бизнис; преземање деловни потфати кои се во зачеток (почеток); издигнување нови бизниси; опстојување на веќе воспоставените бизниси; и престанок со занимавање со бизнис.

Споредено со регионот, показателите за Македонија за претприемачки активности се највисоки од земјите во регионот²⁹ (Србија, Хрватска, Босна и Херцеговина, Грција и Словенија).

Во однос на возраста, со претприемачки карактеристики доминира групата од 25-35 години, додека пак според сектори доминантни се претприемачките активности за потрошувачки услуги, производство и градежништво. Според образованието поголеми претприемачки активности имаат лицата со повисоко образование.³⁰

²⁹ Македонска развојна фондација за претпријатијата (2013) „Претприемништвото во Македонија“ ГЕМ - 2012 Годишен мониторинг на претприемништвото, стр.22-23

³⁰ Исто стр.26-28

2.3 ПРЕТПРИЕМНИЧКИ АСПИРАЦИИ-ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ВРАБОТУВАЊЕТО

Покрај претприемачките перцепции и активности, од посебна важност за економскиот развој на една земја се претприемачките аспирации за поголем раст. Во таа смисла, релативно мал број претпријатија во рана фаза придонесуваат за поголем број нови вработувања.

Подигањето на нивоата на претприемачките аспирации е директно поврзано со иновативни и технолошко ориентирани претприемачки активности.

3 ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН

Поддршката на претприемништвото во ЈИ Регион е дефинирана во развојните програми и годишните програми за реализирање на буџетите на општините.

Во програмата за развој на Југоисточниот регион 2009-2013 година³¹ поддршка на претприемништвото е планирана со програмите и мерките за остварување на шесте стратешки цели. Вкупната вредност на програмата е 82 милиони евра од кои најголемиот дел, 32 милиони се однесува на инфраструктура, а околу 4 милиони евра за поддршка на претприемништвото. Вкупниот износ на планираните средства за реализирање на програмата изнесува 11% од БДП во 2011 година, а бидејќи програмата се однесува на 5 години тоа значи дека со програмата се предвидува зафаќање од 2,25% од БДП за остварување на целите од развојната програма на ЈИ Регион.

Поддршката се однесува на едукација за претприемништво (стандарди за квалитет, ефикасно производство, нови технологии), пристап до нови пазари, обезбедување на финансиски средства и привлекување инвестиции. Целните групи се индивидуалните земјоделци, менаџерите и невработените со цел поттикнување и поддршка на претприемачките иницијативи за: квалитетни, брендирани градинарски, лозови и овошни производи и преработки барани на регионалните и глобални пазари; развој на бањскиот, културно – историскиот, селскиот и алтернативниот туризам; искористување на обновливи извори на енергија и одржлив развој, и промоција на регионот. Планираниот износ на средства за реализирање на оваа поддршка изнесува околу 2 милиони евра, а најголемиот дел се однесува на едукација за преземање на претприемачки иницијативи.

Планираната институционална поддршка на претприемништвото изнесува 690.000 евра, а се однесува на формирање на следните институции: Регионален фонд за поддршка на мали фарми, кланици, и сточарски производители (50.000 евра); регионален фонд за поддршка на МСП (80.000 евра); Универзитет за менаџмент, маркетинг, дизајн, земјоделство и туризам (100.000 евра); Регионален институт за истражување и развој (100.000 евра) Фонд за организирање регионални кластери (150.000 евра); Фонд за поддршка на обновливи извори на енергија (60.000 евра) и регионална агенција за промоција на инвестициите (150.000 евра).

Во однос на привлекување на инвеститори се планира донесување на општински програми за давање повластици за домашните и странските инвестиции.

Општините преку своите буџети поддршката на претприемништвото ја реализираат преку програмите за локален економски развој каде годишниот износ на средства се движи од 10.000 до 100.000 евра, зависно од големината на општината. Меѓутоа кај најголемиот број општини, во овие програми нема посебни ставки за поддршка на претприемништвото.

3.1 ПОТРЕБАТА ОД ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

Потребата за поддршка на претприемништвото произлегува од неговата важност за економскиот развој на регионот. Економските користи од претприемачите се однесуваат на зголемување на размената на регионот, зголемување на БДП, воведување на иновации и нови производи за искористување на потенцијалите на регионот, со крајна цел зголемување на конкурентноста на економијата на ЈИ регион. Исто така економски придобивки од претприемништвото се зголемувањето на вработеноста и отворање на работни места.

³¹ Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.57-86

Финансиските користи од поддршката на претприемништвото се однесуваат на зголемување на приходите на претпријатијата, проширување на базата на даночни обврзници (ДДВ, данок од профит, персонален данок), зголемување на приходите на населението и зголемување на буџетските приходи.

Затоа поддршката на претприемништвото треба да опфати форми на поддршки на две категории претприемачи:

- Почетници во бизнисот
- Мали и средни претпријатија

3.2 ПОЧЕТНИЦИ ВО БИЗНИСОТ

Формите на поддршка на почетниците во бизнисот се однесуваат на стекнување претприемачко знаење, обезбедување почетен капитал за формирање бизнис и пристап на регионалниот пазар.

3.2.1 ЗНАЕЊЕ ЗА ПРЕТПРИЕМНИШТВО

Знаење за претприемништвото се испорачува во рамки на формалниот образовен процес и преку неформалното образование.

Во формалното образование се испорачуваа знаење преку предметите за претприемништво и вештини за водење бизнис. Во учебната 2012/2013 година во ЈИ регион има околу 15.318 учесници во основните училишта (со тренд на нивно намалување во последните 5 години), 6.613 учесници во средните училишта, од кои околу 4.800 се запишуваат на факултет. Во текот на образовниот процес оваа категорија на население се подготвува за преземање претприемачки иницијативи.

Во неформалното образование едукација за претприемништво се врши преку програмите за активни мерки за вработување кои опфаќаат теми за претприемништвото, комуникациски вештини и бизнис планирање. Во периодот 2008-2013 година преку овие програми поминале околу 4.000 невработени од Југоисточниот регион.

Исто така институциите за неформално образование (општите граѓански универзитети и НВО) испорачуваат обуки за претприемништво и во последните 5 години преку овие институции пристап до знаење за претприемништвото имале 1.500 жители на Југоисточниот регион.

3.2.2 ПРИСТАП ДО ПОЧЕТЕН КАПИТАЛ

Пристапот до почетен капитал се обезбедува преку микро кредити на финансиските институции (Можности, Хоризонти, Про-кредит банка) и преку владината програма за самовработување.

Преку годишниот оперативен План на Владата на Република Македонија преку мерката самовработување се обезбедува на невработените лица обука за претприемништво и бизнис вештини, консултантска помош за изработка на бизнис план, трошоци за регистрација на фирма и почетен капитал од 3.000 евра.

Во период 2007-2013 година, преку владината програма за самовработување, поддршка за бизнис план и почетен капитал до 3.000 евра добиле 966 невработени лица од Југоисточниот регион³² (околу 130 лица годишно).

Исто така преку Инкубаторот во Струмица се обезбедува простор за новоформирани претпријатија и бизнис услуги за финансии, маркетинг и водење на мал бизнис.

³² Податоци на Фондацијата за развој на малите и средните претпријатија Струмица

3.3 МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Поддршката на МСП опфаќа пристап до: знаење и информации; работна сила, пазари и финансии. Овој вид на поддршка повеќе е опфатена преку програмите на државно ниво и донаторските проекти.

3.3.1 ПРИСТАП ДО НОВИ ПАЗАРИ

Пристапот до нови пазари се поддржува преку воведување на стандарди за квалитет, стимулирање на иновативноста и технолошкиот развој, организирање на промотивни настани (саеми, Б2Б средби, изработка на промотивни материјали) и интернет портали за потенцијалите на Југоисточниот регион.

Овие видови на поддршка се планирани во Програмата за развој на Југоисточниот регион 2009-2013 година, но испораката на поддршка е инцидентна, а во повеќето случаи одговорноста е префрлена на општините.

3.3.2 РАЗВОЈ НА ЧОВЕЧКИТЕ РЕСУРСИ

Развојот на човечките ресурси се фокусира на обезбедување квалификувана работна сила и подобрување на менаџерските вештини на вработените.

Овие видови поддршка постојат во програмите на државно ниво и донаторските проекти, при што обезбедувањето на квалификувана работна сила е повеќе застапено во владините програми за доквалификација и преквалификација, додека пак обуките за менаџерски вештини се покрива преку донаторски средства.

3.3.3 ПРИСТАП ДО ФИНАНСИИ

Финансии за поддршка на претприемачките иницијативи главно доаѓаат од три извори: финансиски кредити и заеми; директни домашни и странски инвестиции и грант средства од ЕУ фондовите.

Југоисточниот регион нема поголемо влијание во формирањето на овие извори на средства, кои претежно се алоцираат на ниво на држава од страна на релевантните институции. Фокусот на поддршката од страна на регионалните и општинските власти е на обезбедување информации и едукација за олеснување на пристапот на претприемачите до овие средства, како што е ИПАРД за земјоделците, и меѓуграничните програми за МСП.

4 ИСТРАЖУВАЊЕ НА МИСЛЕЊЕТО НА ПРЕПТРИЕМАЧИТЕ

Покрај секундарно истражување кое вклучува информации од веќе постоечки документи како што се стратегии, претходни истражувања, статистички податоци, акциски планови и слично, беше спроведено и примарно истражување кое на најдобар начин овозможи добивање на реални информации за состојбата со претприемништвото од страна на директните засегнати страни.

Примарното истражување спроведено како дел од проектот Регионален бизнис центар имаше задача да помогне да се утврди моменталната состојба со претприемништвото и претприемачките карактеристики на младите луѓе потенцијални претприемачи и бизнисмени од Југоисточниот регион. Ова беше со цел добивање резултати / одговори кои ќе придонесат за дефинирање препораки за подобрување на моменталната состојба со претприемништвото и насоки како да се постигнат овие подобрувања.

За остварување на оваа цел во периодот од 10 февруари до 14 март 2014 година во десетте општини во Југоисточниот плански регион беше спроведено анкетно истражување врз две целни групи:

- Млади луѓе, потенцијални претприемачи на возраст од 18 до 35 години
- Микро, мали и средни претпријатија.

Истражувањето беше направено согласно претходно подготвената методологија користејќи модерни начини за прибирање на информациите од целните групи, односно преку користење на електронски средства. За потребите на истражувањето беа подготвени два посебни анкетни прашалници (*Анекс 2*), по еден за секоја целна група, и истите беа поставени на Интернет, на веб страната која беше изработена за целите на проектот.

За потребите на анкетното истражување спроведено кај микро, мали и средни претпријатија беше подготвена листа со сите компании кои беа контактирани (*Анекс 3*). Контакттирањето на компаниите беше направено електронски (по е-пошта) како и телефонски. Дел од компаниите го одговорија прашалникот кој беше поставен на веб страната на проектот, дел го одговорија електронски (во MS Word), со дел од нив анкетирањето беше направено телефонски, а дел беа покриени со теренско истражување спроведено на територијата на Југоисточниот плански регион.

Контактирањето на потенцијалните претприемачи на возраст од 18 до 35 година беше направено електронски (по е- пошта) и/или телефонски, а одговарањето на прашалникот целосно се одвиваше преку веб страната на проектот каде беше поставен истиот.

Во следните поглавја од оваа студија даден е преглед на резултатите од анкетното истражување како и конкретните заклучоци базирани на овие резултати, а на крајот на оваа студија дадени се препораки за подобрување на состојбата со претприемништвото во Југоисточниот плански регион.

Заклучоците од анкетното истражување истражувањето се дефинирани врз база на резултатите од сите прашања дефинирани во прашалниците тематски групирани. Во овој извештај графички се претставени само резултатите на дел од анкетните прашања, со цел да се избегне непотребно оптоварување на документот, а сепак да се визуализираат битните аспекти за состојбата во регионот. Аналитичките извештаи од истражувањето кое ги сумира одговорите сите прашања дефинирани во прашалниците е даден во *Анекс 4* и *Анекс 5* соодветно за секоја таргет група.

4.1 ПОТЕНЦИЈАЛНИ ПРЕТПРИЕМАЧИ НА ВОЗРАСТ ОД 18 ДО 35 ГОДИНИ

Прашалникот кој беше наменет за потенцијалните претприемачи на возраст од 18 до 35 години се состоеше од 30 прашања кои опфаќаат неколку релевантни теми за претприемништвото. Зависно од одговорите на некои прашања не беше потребно да се даде одговор. За целите на ова истражување, предвид беа земени одговори од 100 потенцијални претприемачи на возраст од 18 до 35 години од Југоисточниот плански регион.

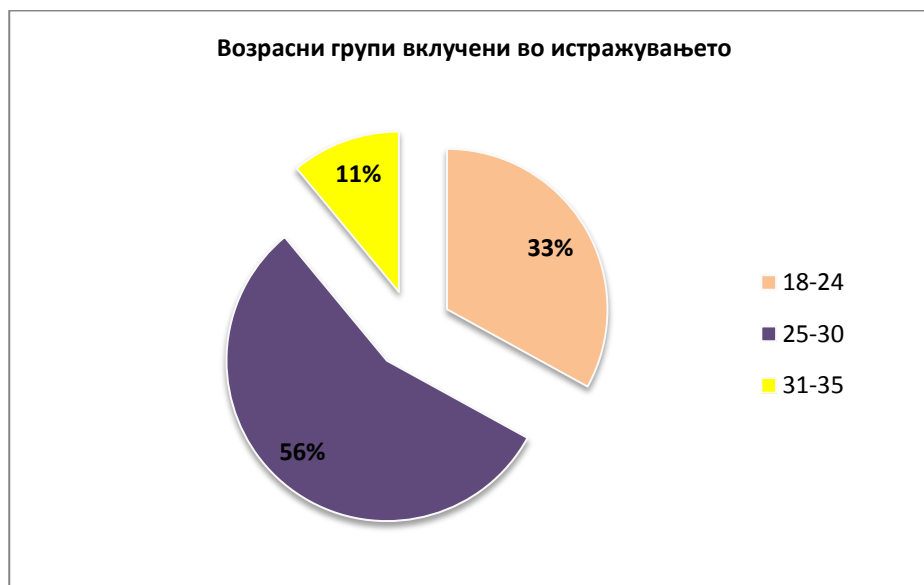
Во следниве неколку точки е даден подетален опис на категориите на прашања кои беа опфатени во прашалникот заедно со резултатите и заклучоците.

4.1.1 ОПШТИ КАРАКТЕРИСТИКИ

Во оваа категорија беа опфатени прашања поврзани со општите карактеристики на потенцијалните претприемачи од Југоисточниот регион (возраст, пол, регион и сл.).

Согласно одговорите најголем број потенцијални претприемачи кои беа вклучени во ова истражување се на возраст од 25-30 години. Ова истражување покажа дека најголемиот дел од младите луѓе формалното образование го завршуваат помеѓу 21-22 години, што укажува на фактот дека голем дел од младите завршуваат високо образование.

Подолу е даден графички приказ на возрастните групи кои беа вклучени во ова истражување, како и распределбата по пол и регион во кој живеат.





4.1.2 **МОМЕНТАЛЕН СТАТУС НА ПОТЕНЦИЈАЛНИТЕ ПРЕТПРИЕМАЧИ**

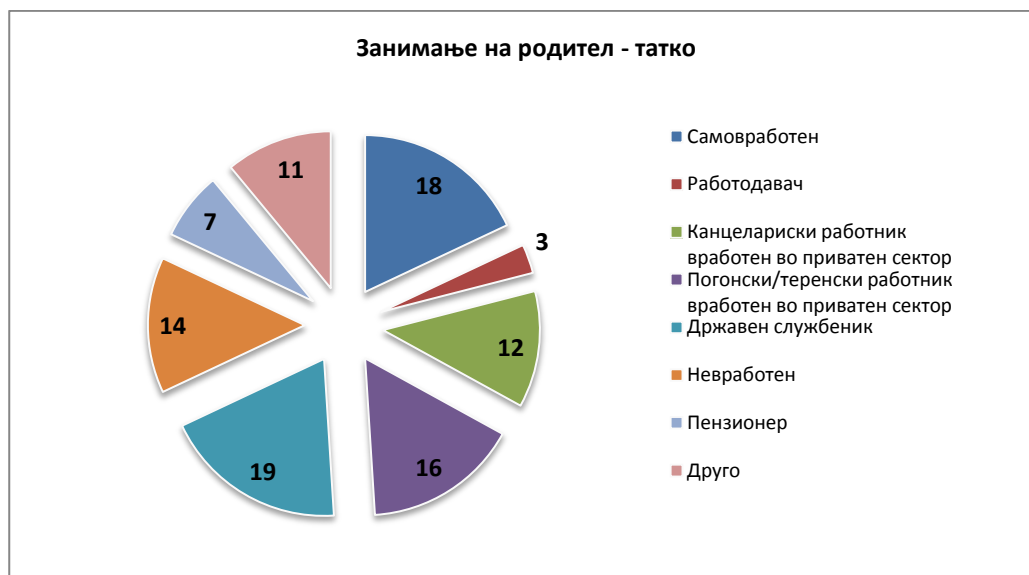
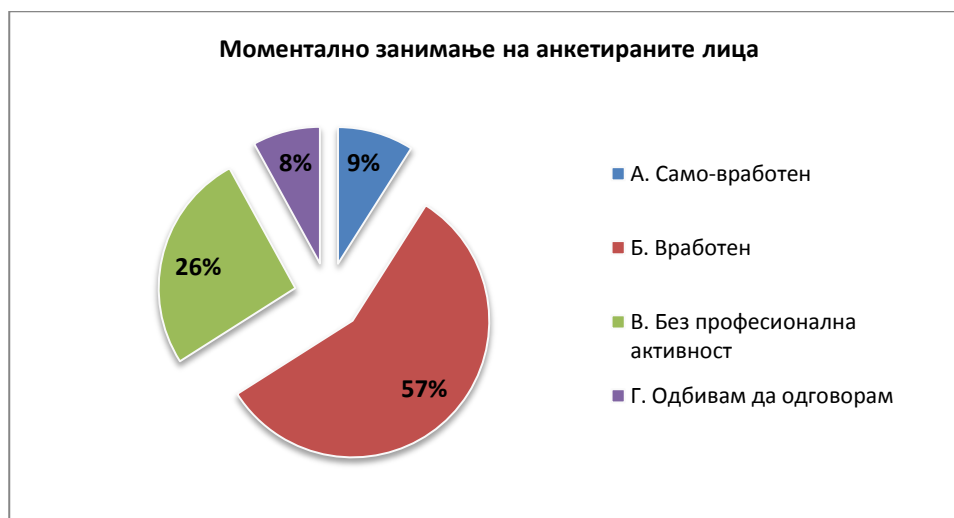
Во оваа категорија беа опфатени прашања кои даваат слика за тоа колкав процент од претприемачите се вработени наспроти невработени, што работат, како и кое е нивното фамилијарно искуство со претприемништвото (дали некој од родителите е претприемач).

Од одговорите кои се добиени може да се заклучи дека доминираат вработени (57 %) и невработени (25 %) лица, додека бројот на само-вработени е доста низок (10 %). Тоа укажува на фактот дека бројот на активни млади претприемачи во Југоисточниот плански регион е мал, и потребни се мерки за стимулирање на претприемништвото кај младите во овој регион. Во однос на бројот на невработени, согласно одговорите половина се сè уште студенти, додека останатите активно бараат работа. Вработените лица главно работат како професионалци (доктори, адвокати и сл.) и службеници во државната или јавна администрација, додека помал е бројот на теренски / погонски работници.

Голем дел од родителите на анкетираниите лица се само-вработени, или пак работат во државната администрација. Невработеноста е посебно изразена кај мајките на лицата, каде 26 % се невработени, односно домаќинки.

Над 40 % од анкетираниите лица изјавиле дека приходот кој го имаат е доволен само да ги покријат трошоците, а не и да живеат удобно.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа категорија на прашања.



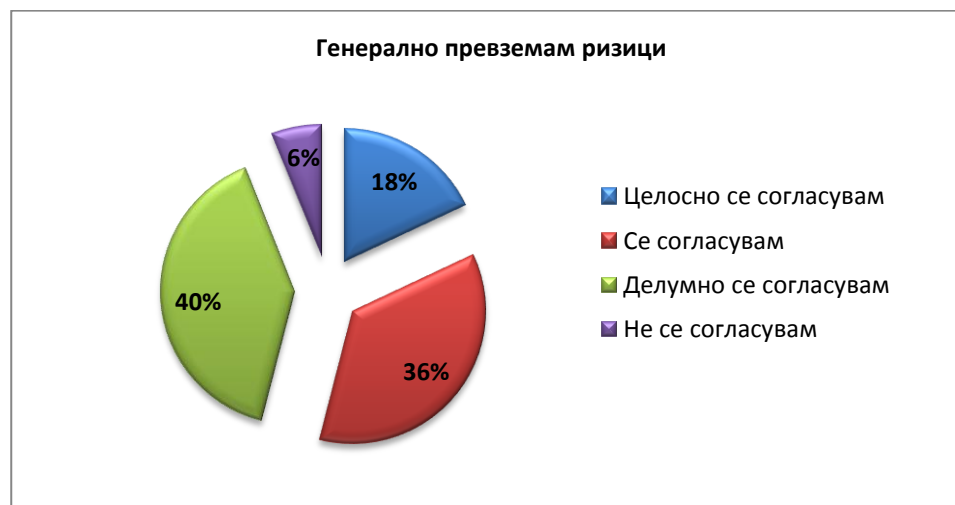


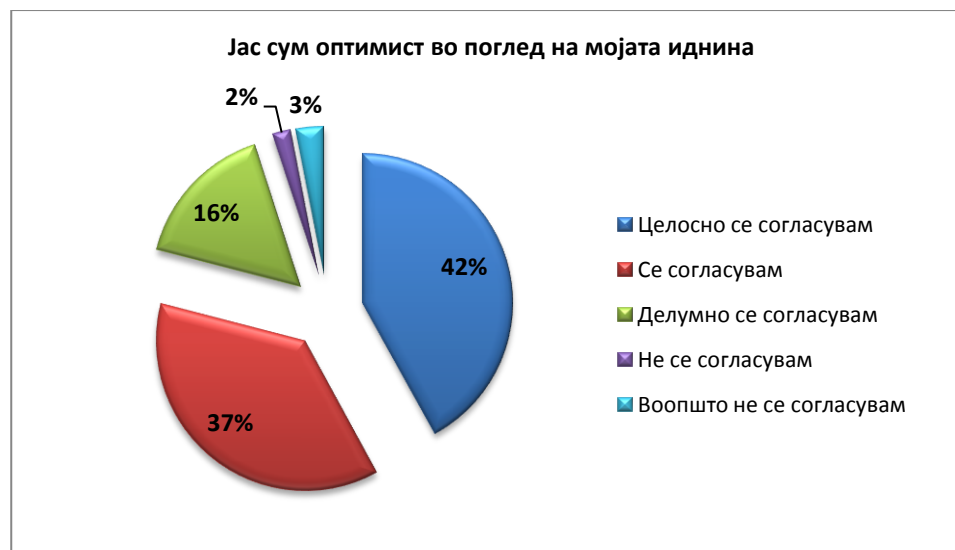
4.1.3 КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОТЕНЦИЈАЛНИТЕ ПРЕТПРИЕМАЧИ

Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на подготвеноста и храброста на потенцијалните претприемачи да преземат ризици, да бидат упорни во своите ставови и идеи, да се инвентивни и оптимистички настроени.

Согласно одговорите на потенцијалните претприемачи се гледа дека младите од овој регион се храбри и самоуверени во своите ставови. Повеќе од половината одговориле дека генерално преземаат ризици, голем дел сметаат дека се инвентивни личности со добри идеи, а половина од нив се сметаат себеси за оптимисти. Ова наведува на заклучокот дека кај младите луѓе во Југоисточниот регион постои потенцијал за развој на претприемништво и создавање успешни претприемачи.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.





4.1.4 ВРАБОТЕН НАСПРОТИ САМО-ВРАБОТЕН

Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на изборот на младите луѓе кога станува збор за вработување и развој на кариера. Преку прашањата може да се види изборот на младите кога би имале можност да го одберат своето вработување и кои се причините за нивниот избор.

Повеќе од половина од анкетираниите одговориле дека повеќе би сакале да бидат само-вработени отколку вработени, што повторно укажува на фактот дека претприемништвото е избор за многу од младите луѓе од регионот. Од дејностите во која би сакале да работат, првиот избор паѓа на информатичко комуникациските технологии, што воопшто не е невообичаено имајќи предвид со каква брзина се развива оваа област и како напредуваат ИКТ фирмите. Следниот избор на младите луѓе се услужните дејности, трговијата и индустријата.

Младите претприемачи кои преферираат да се вработени наместо само-вработени, како главни причини за ваквиот избор ги наведуваат регуларниот фиксен приход (наспроти варијабилен приход) и стабилноста на работно место. Главниот избор на тип на компанија која ја преферираат овие луѓе се јавни претпријатија или приватни компании кои не се фамилијарни (што е избор на 60 % од анкетираниите кои избрале дека преферираат да се вработени). Мислењето на овие луѓе е дека во овие претпријатија има повеќе можности за учење и развој, како и достигнување повисока плата.

Потенцијалните претприемачи кои преферираат да се само-вработени, како главни причини за ваквиот избор ги наведуваат сопствената независност, лично исполнување и интересни задачи, потоа подобри можности за приход и слобода за избор на место и време за работа. Половина од овие лица сметаат дека во наредните 5 години е многу веројатно или веројатно да се само-вработат, наспроти останатата половина кои сметаат дека е тоа невозможно или не многу веројатно. Како причини за неможноста да се само-вработат се јавуваат неповолна моментална економска клима, како и недостаток на финансии за само-вработување.

Ваквите резултати наведуваат на тоа дека е потребно иницирање на одредени мерки за подобрување на економската состојба, како и олеснување на пристапот до финансии за само-вработување.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



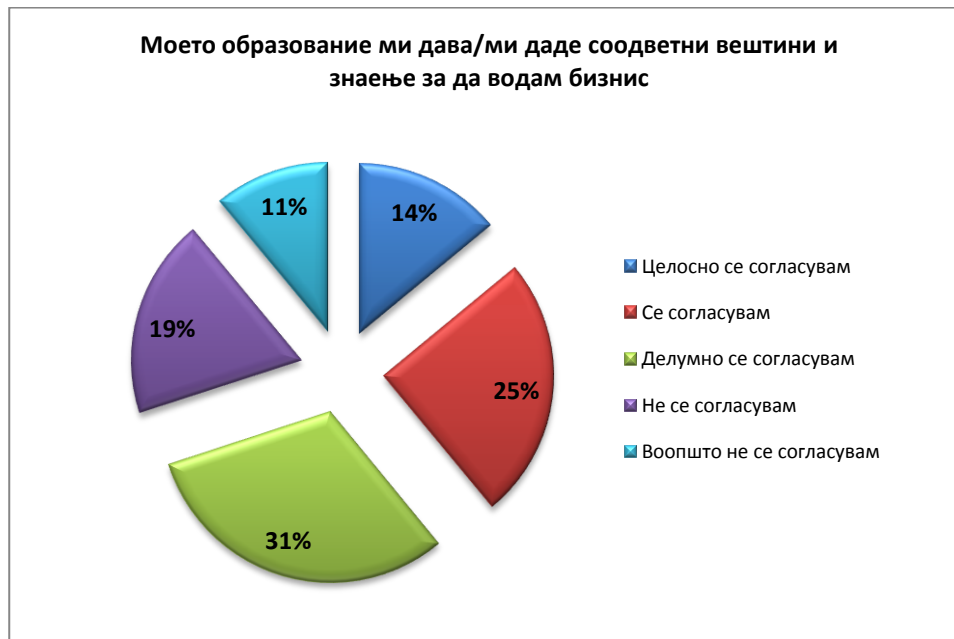
4.1.5 ВЛИЈАНИЕТО НА ОБРАЗОВАНИЕТО ВРЗ ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

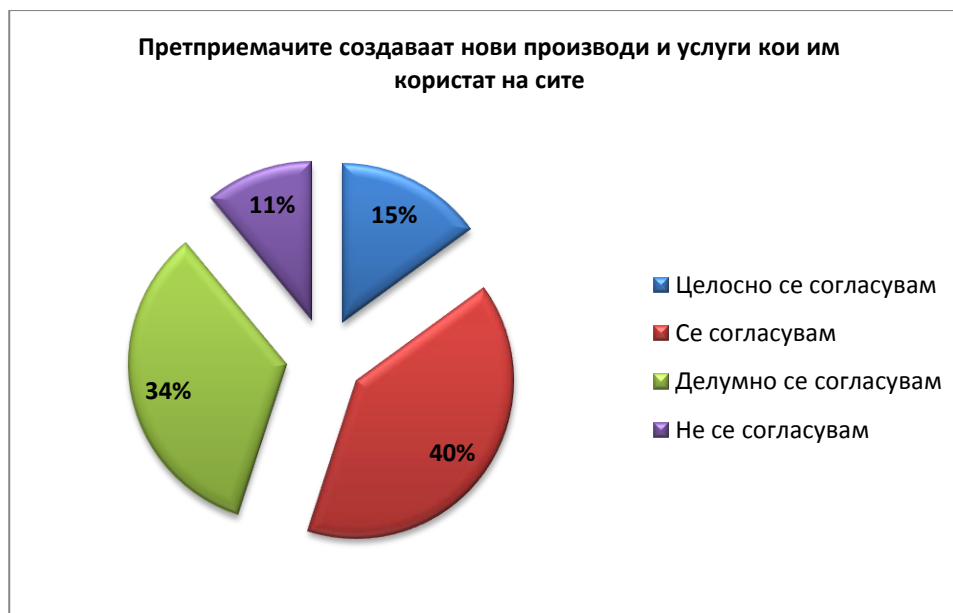
Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на образованието на младите со цел да се види колку истото опфаќа аспекти од претприемништво и колку истото влијае на развој на претприемачки дух кај младите. Исто така оваа категорија опфаќа и неколку прашања за општата перцепција на потенцијалните претприемачи за претприемништвото и претприемачите.

Најголемиот дел од анкетираниите сметаат дека образованието придонесува за развивање на претприемачки дух и помага да се разбере улогата на претприемачот во општеството. Од друга страна пак резултатите од анкетата покажуваат дека е потребно образованието повеќе да се фокусира на добивање на соодветни вештини и знаење за водење бизнис, а не само да се промовираат општите придобивки од претприемништвото. Оттаму произлегува потребата за модификација на образовните програми да вклучуваат аспекти на потребни претприемачки вештини за водење бизнис.

Во однос на општата перцепција за претприемачите во општеството, одговорите на анкетираниите укажуваат на тоа дека главно постои позитивно гледање кон претприемништвото (претприемачите создаваат нови работни места и создаваат производи / услуги кои се корисни за сите). Поделено е мислењето на анкетираниите во однос на тоа дали претприемачите работат само за себе и ги интересира единствено сопствениот приход и дали тие ја искористуваат работата на другите луѓе. Тоа иницира потреба од подобрување на сликата за претприемачите во општеството во однос на односот кон финансиите и кон своите вработени.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.





4.1.6 ЗАПОЧНУВАЊЕ НА БИЗНИС – ПОТРЕБНИ УСЛОВИ/ФАКТОРИ

Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на искуството на младите во поглед на започнување бизнис, причините за започнување или не започнување сопствен бизнис и сл.

Согласно одговорите од анкетираниите лица, околу 70 % од нив досега не започнале свој бизнис, а околу 20 % преземаат чекори за отворање на сопствен бизнис или веќе имаат започнато свој бизнис. Од оние кои досега не започнале свој бизнис, над 60 % размислуваат за започнување свој бизнис, а помалку од 20 % никогаш не размислувале да се нафатат на таков чекор. Младите кои имаат започнато бизнис или преземаат чекори за тоа сметаат дека соодветна бизнис идеја и добивање на потребните финансиски средства се клучни при започнување на сопствен бизнис. Причините поради кој започнале бизнис се поделени помеѓу две главни причини – поради тоа што им е укажана можност и поради потреба.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.1.7 БИЗНИС СТАРТАПИ – ПЕРЦЕПЦИЈА ЗА РИЗИКОТ И БАРИЕРИ

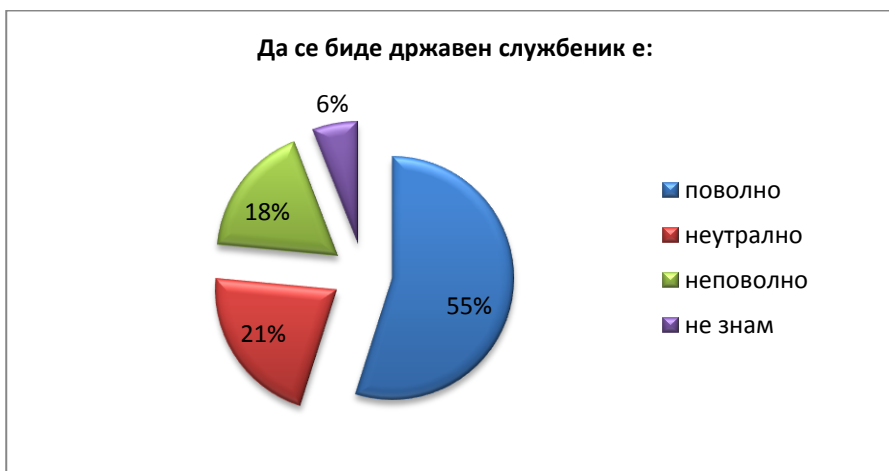
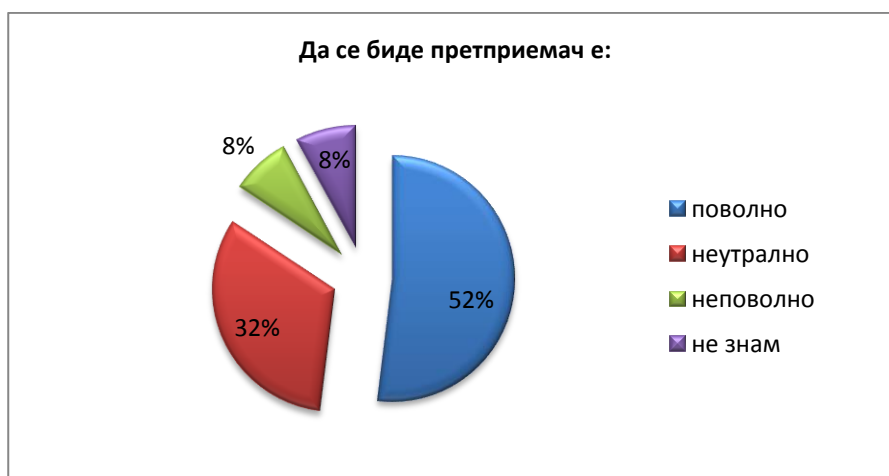
Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на изборот на младите потенцијални претприемачи кога станува збор за избор на бизнис, работно место и слично.

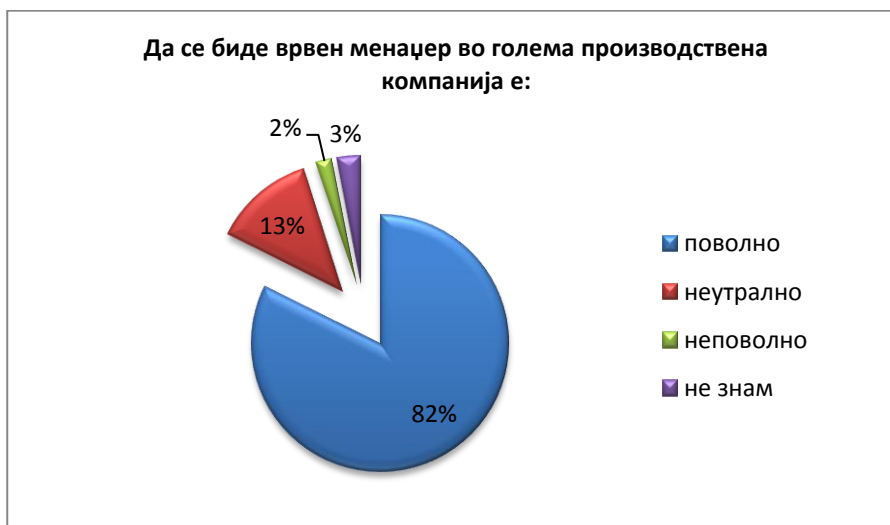
Скоро 70 % од анкетираниите одговориле дека кога би имале можност да започнат свој бизнис би отвориле нов, наместо да преземат постоечки бизнис. Како главни ризици од кои најмногу се плашат потенцијалните претприемачи се наведени несигурноста на приходот и работата.

Во однос на тоа како гледаат анкетираниите на различните професии како најповолно (80 % од анкетираниите ги оцениле како поволни професии) се оценети врвен менаџер во голема производствена компанија и менаџер во банка или слична институција. Околу 50 % од анкетираниите сметаат дека е поволно да се биде претприемач, а толкав е процентот и на оние кои сметаат дека е поволно да се биде државен службеник.

Ваквите резултати покажуваат дека кај младите се уште преовладува мислењето дека е најповолно да се работи во стабилните гранки од економијата (производствен и финансиски сектор), додека јавната администрација и претприемништвото се следен можен избор за овие луѓе.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



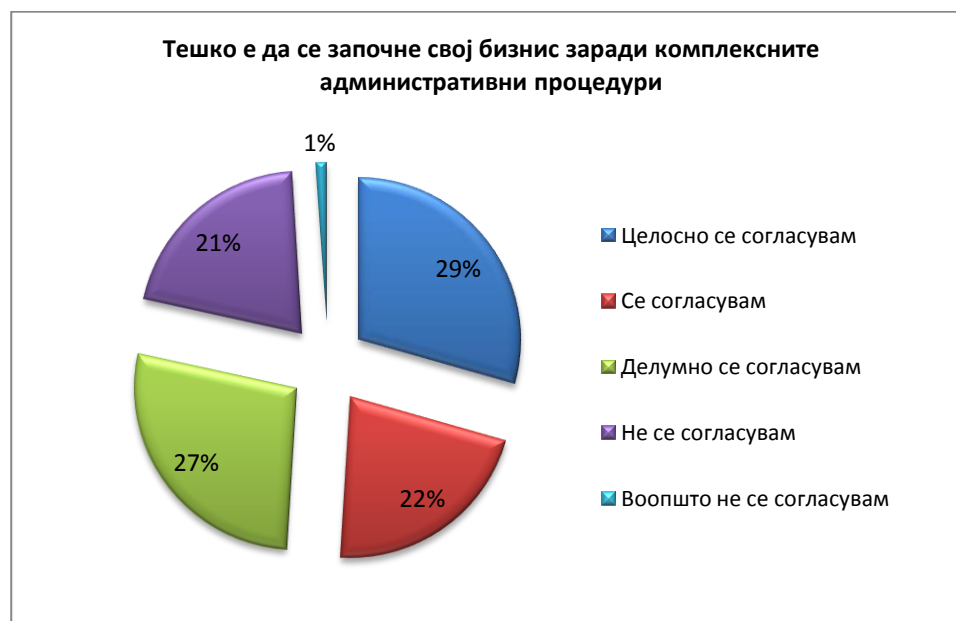
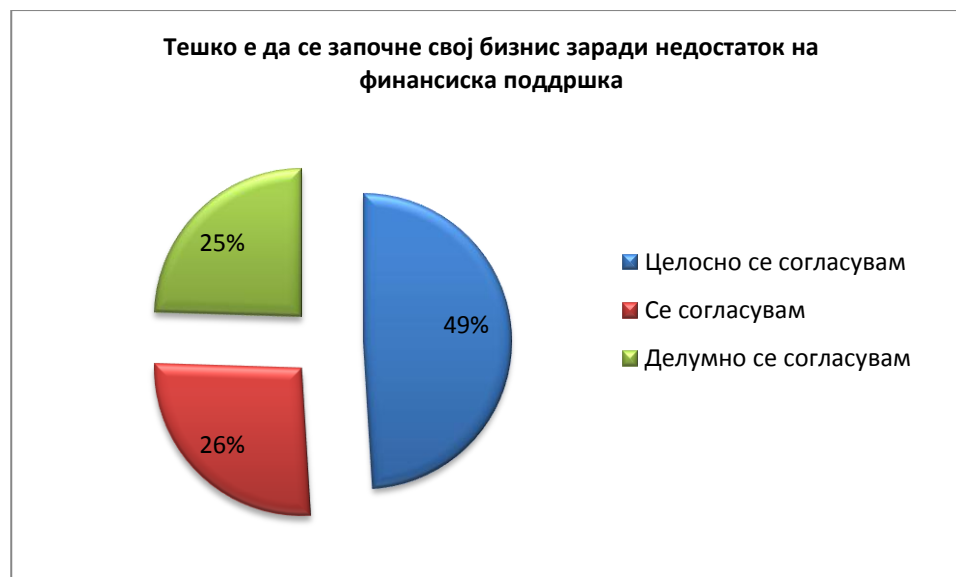


4.1.8 ПОДГОТВЕНОСТ И ЖЕЛБА ДА СЕ БИДЕ ПРЕТПРИЕМАЧ

Во оваа категорија беа опфатени прашања кои се однесуваат на подготвеноста на младите луѓе да се впуштат во отворање на сопствен бизнис, како и на општата перцепција за потенцијални пречки при започнување на сопствен бизнис.

Над 50 % од анкетираниите се изјасниле дека би започнале бизнис доколку во моментот имаат доволно финансии што зборува за подготвеноста на овие луѓе да се впуштат во претприемничките води. Како главна пречка за започнување бизнис се гледа на недостаток на финансиска поддршка (75 %) и комплексните административни процедури (50 %), додека како помали пречки се наведени пристап до информациите за започнување бизнис. Интересно е тоа што 60 % од анкетираниите сметаат дека на луѓето кои имале започнато свој бизнис и не успеале треба да им се даде втора шанса.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.2 ГЕНЕРАЛНИ ЗАКЛУЧОЦИ ЗА ПОТЕНЦИЈАЛНИТЕ ПРЕТПРИЕМАЧИ ОД ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН

Согласно добиените одговори на прашањата од анкетниот прашалник за потенцијални претприемачи може да донесеме неколку генерални заклучоци:

- Југоисточниот регион се карактеризира со мал број на претприемачи. Генерално младите на возраст од 18 до 35 години се вработени или невработени.
- Карактеристично за регионот е големиот процент на самовработени родители на потенцијалните претприемачи, што генерално не води на заклучок дека доколку

потенцијалните претприемачи се решат на чекор да започнат свој бизнис поддршката од родителите би била на високо ниво.

- Иако мал е бројот на претприемачи во регионот, желбата за започнување на сопствен бизнис не изостанува, како и мотивираноста, оптимизмот и способноста да се преземе ризик.
- Малиот број на претприемачи е резултат на лошата економска состојба, недостатокот на финансиски средства и недостаток на информации потребни за започнување сопствен бизнис (административни барања).
- Потенцијалните претприемачи од Југоисточниот регион се доволно запознаени со придобивките од постанување претприемач, меѓутоа она што им недостасува се вештини за започнување и успешно водење бизнис.
- Постои изразена потреба да се направи модификација на постоечките образовни програми со цел обезбедување на потребните вештини за водење бизнис.

4.3 СОПСТВЕНИЦИ НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА

За анкетирање на микро, малите и средните претпријатија се користеше прашалник составен од 9 групи на прашања, секоја група составена од различен број прашања. Со цел да се види реалната состојба со претприемништвото во Југоисточниот регион анкетата беше доставена до повеќе од 300 компании од регионот. Одговори беа добиени од околу третина од анкетираниите фирми, односно од околу 100 компании од регионот.

Подолу следуваат резултатите од анкетата поделени соодветно по групите прашања од прашалникот.

4.3.1 РЕГУЛАТИВА

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални мерки и иницијативи во регулативата.

Согласно одговорите на оваа група на прашања, може да се каже дека повеќе од половина од анкетираниите сметаат дека е потребно намалување на административните процедури со кои се соочуваат бизнисите, односно нивно поедноставување и избегнување на дуплирањето на активности. 70 % од анкетираниите сметаат дека е потребно да се забрзаат и поедностават процедурите за лиценцирање и добивање на различни видови дозволи. Што се однесува за свесноста на компаниите за постоење на Едношалтерски систем за даночно и финансиско известување (вклучувајќи водилки и совети) во Македонија процентот на компании кои одговориле дека знаат дека постои овој систем е околу 80 %. 75 % од анкетираниите сметаат дека активностите на Владата и на администрацијата во поглед на подигање на свеста за претприемништвото се ефективни.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.3.2 ОЛЕСНУВАЊЕ НА ВРШЕЊЕТО ПРЕНОС (ПРОМЕНА) НА СОПСТВЕНОСТ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на подобрување на процедурата за вршење пренос на сопственост.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, најголемиот дел од нив немале директна потреба од пренос на сопственост на бизнисот, додека оние кои имале сметаат дека е потребна интервенција во законските, административните и даночните одредби за пренос (промена) на сопственост на компанијата.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група.



4.3.3 ЕФИКАСНА СТЕЧАЈНА ПОСТАПКА/ВТОРА ШАНСА ЗА ЧЕСНИ СТЕЧАЈЦИ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални мерки за стечајците кои заслужуваат втора шанса во претприемништвото.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, најголемиот дел од нив сметаат дека е потребно да се развијат програми за менторирање, тренинг, советување и поддршка за втор почеток, како и да се поедностават и скратат процедурите за ликвидација на компанијата.

Ова наведува на заклучокот дека е потребно да се подигне свеста за постоењето на чесни стечајци и да се интервенира во подобрување на условите за повторно вклучување на овие луѓе во бизнисот.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група.



4.3.4 ПОДДРШКА НА НОВИ ПРЕТПРИЕМАЧИ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални мерки за поддршка на новите бизниси со цел нивна одржливост, наспроти глобалните резултати кои велат дека 50 % од новите бизниси не успеваат во текот на првите 5 години.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, најголемиот дел од нив (над 50 %) сметаат дека е потребно подобрување на услугите кои се нудат за поддршка на новите бизниси и тоа поддршка за користење на е-алатки, користење на европските програми и иновативни производи/услуги или иновативни процеси и технологии.

Ова наведува на заклучокот дека е потребно повеќе фокус и труд да се вложи во развој на нови мерки за новите претприемачи – во форма на обуки, советување, менторство и слично кои ќе допринесат за одржливост на новите бизниси.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.3.5 ПОДОБРУВАЊЕ НА ПРИСТАПОТ ДО ФИНАНСИИ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални иницијативи за пристап до соодветни извори на финансирање со цел раст на претприемништвото во регионот.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, над 50 % сметаат дека изработка и промоција на Единствен национален портал за национални и европски извори за финансирање за МСП би била ефективна мерка која би придонела за раст на претприемништвото. Преовладува и мислењето на компаниите дека се потребни даночни олеснувања во почетната фаза на постоењето на компаниите (80 % од фирмите се изјасниле дека ваква мерка би била ефективна).

Како главен проблем / пречка за пристап до различните ЕУ програми компаниите го наведуваат фактот дека нема доволно информации за овие програми, процедурата за аплицирање е комплицирана, а компаниите не се доволно обучени, како и строгите критериуми кои локалните компании тешко ги исполнуваат. Во однос пак по пристапот до микро кредити (до 10.000 €) како главен проблем компаниите ги наведуваат сложените банкарски процедури, високите каматни стапки, обезбедување на банкарски гаранции, сложена процедура и слично.

Оттука може да се заклучи дека потребно е да се интервенира во начинот на информирање на компаниите за достапните европски програми, како и да се олесни пристапот до банкарските кредити преку покажување на поголема доверба од страна на финансискиот сектор кон бизнис секторот во регионот.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.





4.3.6 ПРЕТПРИЕМАЧКО ОБРАЗОВАНИЕ И ТРЕНИНГ ЗА МЛАДИТЕ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на ставот и мислењето на компаниите во однос на вклученоста на претприемништвото во образованието.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, преовладува мислењето дека претприемништвото е недоволно вклучено во образовните програми и образовниот систем во земјата не обезбедува ефективно стекнување на потребните вештини за претприемачите (50 % од анкетираниите дале вакво мислење). Над 70 % од анкетираниите сметаат дека создавање на единствена платформа за претприемачи преку која ќе се споделуваат најдобрите практики и искуства би била ефективна мерка. Исто така над 70 % од анкетираниите сметаат дека е неопходно да се интервенира во образовните програми со цел истите да овозможат директно претприемачко искуство на младите уште додека се дел од формалното образование.

Согласно ваквите резултати може да се заклучи дека ставот на компаниите е дека е потребно да се споделуваат најдобрите претприемачки практики и искуства, како и да се подобрат образовните програми да вклучуваат повеќе практични аспекти на претприемништвото.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.3.7 НЕИСКОРИСТЕН ПРЕТПРИЕМАЧКИ ПОТЕНЦИЈАЛ НА ЖЕНИТЕ

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални мерки за искористување на претприемачкиот потенцијал на жените.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, над 50 % од анкетираниите се изјасниле дека е потребно да се интервенира со одредени мерки во оваа област. Анкетираниите компании сметаат дека би имало ефект доколку се развијат специфични претприемачки програми за жени и се обезбедат поволни можности за инвестирање во „женски“ фирми.

Ваквите резултати покажуваат дека Македонските компании го препознаваат женското претприемништво како потенцијален извор на свежи претприемачки идеи.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.3.8 ВТОРА КАРИЕРА ЗА ПОСТАРИ ЛИЦА СО/БЕЗ СТЕКНАТО БИЗНИС ИСКУСТВО

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на потенцијални мерки за искористување на искуството на постари лица со богато искуство зад себе, како и потенцијални мерки за постари лица без претходно искуство, а со цел да им се овозможи да ги остварат своите идеи за кои немале можност претходно и да станат претприемачи.

Согласно резултатите од анкетираниите компании, над 70 % од анкетираниите сметаат дека основање на мрежа на постари искусни лица претприемачи би била ефективна мерка за младите неискусни претприемачи. Исто така поголемиот дел од анкетираниите (над 60 %) сметаат дека е потребно да се воведат мерки за поддршка на постари лица без претходно искуство кои сакаат да станат претприемачи преку специфични тренинзи и грантови за финансиска поддршка.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.



4.3.9 **ДРУГИ БИЗНИС АСПЕКТИ ОД ЗНАЧЕЊЕ ЗА МСП И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО**

Во оваа категорија опфатени се прашања кои се однесуваат на општите гледања на компаниите кон дел од генералните аспекти од значење за МСП и претприемништвото како што се воведување на стандарди за подобро работење, права на интелектуална сопственост и сл.

Согласно резултатите добиени од анкетираниите претпријатија, 55 % од анкетираниите сметаат дека воведување на стандарди за подобро работење (ИСО и сл.) е корисно и може да допринесе за проширување на пазарот. 70 % од анкетираниите сметаат дека на МСП им треба поддршка во однос на заштита на правата на интелектуална сопственост.

Генерално поголемиот дел од анкетираниите се изјасниле дека постои потреба од дополнителни мерки за стимулирање на претприемништвото, како и бришење на негативните стереотипи / предрасуди кон претприемништвото во Македонија.

Ваквите резултати наведуваат на заклучокот дека во Македонија е потребно да се вложува многу труд на промоција на претприемништвото.

Подолу е даден графички приказ на одговорите на дел од прашањата од оваа група на прашања.





4.4 ГЕНЕРАЛНИ ЗАКЛУЧОЦИ ЗА МСП ОД ЈУГОИСТОЧНИОТ РЕГИОН

Согласно добиените одговори на прашањата од анкетниот прашалник за микро, мали и средни претпријатија, може да донесеме неколку генерални заклучоци:

- Високо е нивото на свесност за постоење на Едношалтерскиот систем за даночно и финансиско известување на компаниите.
- Мнозинството анкетирани компании сметаат дека владините активности за поттикнување на претприемачки активности се ефективни и имаат позитивно влијание врз промоција на претприемништвото.
- Согласно искуствата на компаниите, процедурите за пренос (промена) на сопственост и ликвидација на компанијата се комплексни и долги и очигледна е потребата од интервенција во оваа постапка.

- Мала е свесноста за постоење на чесни стечајци, а условите за повторно вклучување на овие луѓе во бизнисот не се многу поволни.
- Постои недостаток на услуги за поддршка на новите бизниси како што се: користење на е-алатки, користење на европските програми, развивање на иновативни производи/услуги или иновативни процеси и технологии, како и услуги за поддршка на веќе постоечките компании при воспоставување и одржување на бизнис соработка со партнери надвор од границите на РМ.
- Голем е бројот на компании кои сметаат дека нема доволно јасни информации за пристап и идентификување на соодветни ЕУ програми за финансирање.
- Како главен проблем за пристап до микро кредити (до 10.000 €) се сметаат сложените банкарски процедури, високите каматни стапки, обезбедување на банкарски гаранции, сложена процедура и слично.
- Речиси половина од анкетираните компании сметаат дека претприемништвото е недоволно вклучено во образовните програми и образовниот систем во земјата не обезбедува ефективно стекнување на потребните вештини за водење бизнис.
- Компаниите позитивно гледаат на женското претприемништво и најголем дел од нив го истото го препознаваат како потенцијален извор на свежи претприемачки идеи.
- Позитивно е мислењето на поголемиот број компании за искористување на искуството на постари лица со богато искуство зад себе со цел поддршка на нови и неискусни претприемачи.
- Повеќе од половина од анкетираните компании ја препознаваат потребата од воведување на стандарди за подобро работење (ИСО и други), но сепак околу 40 % немаат оформен став во однос на ова прашање, што иницира незаинтересираност за подобрување на работењето на компанијата.
- Македонскиот пазар на труд располага со соодветен кадар во области како што се заштита на животна средина, енергетска ефикасност и компјутерско инженерство, но идентификувано е дека согласно тековните побарувања тоа не е доволно.

5 ПРЕПОРАКИ

Препораките за поддршка на претприемништвото се фокусирани на три области: воспоставување институционална поддршка на ниво на Југоисточен регион, обуки за претприемачки вештини и вмрежување во регионални кластери.

5.1 ИНСТИТУЦИОНАЛНА ПОДДРШКА НА НИВО НА РЕГИОН

- Постојната институционалната поддршка на ниво на регион е ориентирана кон создавање на поволно бизнис окружување. Меѓутоа постои потреба од дополнително институционализирање на поддршката а со цел поголема фокусираност на поддршката на поединците како претприемачи.
- Водењето на политика за поддршка на претприемништвото треба да се базира на информации за претприемачите и МСП во регионот. Затоа се препорачува формирање база на податоци со цел следење на ефектите од реализираните програми и постојана комуникација со претприемачите за креирање на потребните видови поддршка.
- Расположливиот потенцијал на ЈИ Регион треба да се промовира со цел поголемо присуство на туристи и бизниси, затоа се препорачува развој на брендови на ЈИ регион, дизајн и печатење на промотивен материјал за транзитниот туристички потенцијал, културно историските атракции и автентичните производи.
- Формите на поддршка што ќе се обезбедуваат преку воспоставување на Регионален Бизнис центар се препорачува да опфаќаат бизнис услуги за пристап до знаење, пазари и финансии.
- Регионалниот бизнис центар потребно е соодветно да се промовира пред компаниите, со јасно дефинирани услуги кој ќе ги нуди за компаниите од регионот.
- *Доделување награди и признанија* (годишна награда за најдобра претприемачка иницијатива; Конкурс и годишна награда за најдобра иновација за искористување на потенцијалот на ЈИР, годишна награда за најуспешна промоција за привлекување инвеститори, годишна награда - најдобар извозник) ќе влијае на зголемување на претприемачките мотивации и активности во Југоисточниот регион.
- Градењето на капацитетот за поддршка на претприемачкиот дух и МСП треба да се одвива на три нивоа:
 - Поединци со вештини и способности да мобилизираат, координираат и извршуваат активности во кои се инволвирани повеќе заинтересирани страни со спротивставени ставови и интереси.
 - Институции и организации кои ќе можат да ги артикулираат интересите и иницијативите на претприемачите и МСП и ќе служат за лобирање и застапување на нивните интереси.
 - Платформи и мрежи на заинтересирани, релевантни институции кои ќе дејствуваат на важни прашања за зголемување на конкурентноста на двата региона.
- Потребно е да се иницира формирање на форум / здружение или слично, со цел размена на искуства на претприемачите, советување на млади претприемачи, како и формирање на заеднички став на бизнис заедницата во однос на регионалните политики кои се спроведуваат, а имаат влијание на бизнисот. На овој начин преку соодветно лобирање ќе се придонесе за постигнување на заеднички поставените цели.

- ➔ Промовирање на идејата за вклучување на студенти како практиканти во компаниите, со цел да стекнат основно работно искуство, додека се уште се во формално образование. Ваквата мерка освен за студентот, придобивки ќе има и за самата компанија, бидејќи на тој начин можат да привлечат успешни студенти да се обучуваат и да се вработат во компанијата.

5.2 ОБУКИ ЗА ПРЕТПРИЕМАЧКИ ВЕШТИНИ

- ➔ Човечките ресурси се клучен фактор за развој на претприемништвото. Затоа се препорачува организирање на обуки за создавање квалификувани кадри за претприемништво и водење бизнис. Влијанието врз развојот на регионот е преку создавање повисоки вредности на производите, проширување на базата на претпријатија и зголемување на ефикасноста во работењето, кое резултира со повисоки приходи во регионот и поголема атрактивност на регионот за инвестирање.
- ➔ Активностите што треба да се поддржат во прв план се: едукација за претприемништво и самовработувањето, водење бизнис и подготовка на предлог проекти, како и работилници за развивање на креативноста на младите.
- ➔ Директната поддршка на претприемачите треба да биде на иновации и воведување на нови производи со цел зголемување на профитабилноста и конкурентноста на претпријатијата. Затоа се препорачуваат обуки за управување со иновации, воведување на високи стандарди, и примена на нови технологии.
- ➔ Како клучен дел во кој е потребна дополнителна обука на претприемачите е изнаоѓање соодветни партнери. Компаниите од регионот имаат потреба од подигање на свеста за придобивките од воспоставување на партнерства со компании од земјата и странство, како и можностите кои се нудат на околните пазари преку настап со партнери од регионот.
- ➔ Вложување во образованието на идните млади генерации – потенцијални претприемачи е клучно. Затоа е битно да се организираат конкретни обуки за стекнување основни вештини за водење бизнис (управување со човечки ресурси, управување со финансии, буџетско планирање, маркетинг, промоција и анализа на пазарот, продажба, извоз, итн.).
- ➔ Промовирање на неформалното образование како алатка за надградување на претприемачите и можност за континуиран професионален развој.

5.3 ВМРЕЖУВАЊЕ ВО РЕГИОНАЛНИ КЛАСТЕРИ

- ➔ За поголема инволвираност на претприемачите и МСП во остварување на прекуграничната соработка потребно е да се реализираат следните препораки:
 - Мобилизирање на МСП во предлагањето на стратешки приоритети за ЈИР и општините, каде ќе делуваат со цел за дефинирање на нивниот интерес за подобри пазарни резултати. Еден од начините да се постигне ова е преку формирање на мрежа или платформа на П&МСП³³ на релевантни субјекти кои се заинтересирани за развој на претприемништвото, која ќе отвора прашања, ќе дискутира и ќе нуди решенија за поголемо вклучување на претприемачите и МСП во остварувањето на стратешките развојни приоритети на ЈИ Регион.

³³ Мрежа (Платформа) на претприемачи и мали и средни претпријатија

- Разграничување на МСП кои се подготвени да се вклучат во прекуграничната соработка на:
 - б.1. оние што ќе се вклучат во проекти за зголемување на интересот за посета на ЈИР, преку формирање на база на податоци на МСП кои креираат производи за користење на природните ресурси и културно-историското наследство
 - б.2. оние за привлекување на инвеститори и заинтересирани за настап на трети пазари преку креирање база на податоци на МСП кои имаат продукти за извоз;
- Покренување на иницијативи за воспоставување веб портали со видовите поддршка (техничка и финансиска) за соработката на МСП на регионално ниво.
- Формирањето на регионални кластери може да ја прошири соработката помеѓу претпријатијата во регионот и да се создаде конкурентна предност за производите и услугите, кои се автентични за регионот.

6 ЗАКЛУЧОЦИ

- 1) Југоисточниот регион има компаративни предности во однос на земјоделието, искористување на сончевата енергија, преработката на минерали, дрвната индустрија и рибарството. Поддршката на претприемништвото треба да оди во правец на искористување на предностите на локацијата (учество во програмите за меѓугранична соработка) и дефинираните национални стратешки документи за регионалниот развој, туризмот и руралниот туризам.
- 2) Побрзиот раст на БДП во однос на другите региони се должи на зголемената ефикасност во работењето, продуктивноста и намалувањето на трошоците на работната сила по единица производ. Сепак ова не е следено со зголемување на бруто додадената вредност на регионот, што укажува на потребата за поддршка на претприемачки иницијативи за диверзификација на стопанската структура и воведување иновации во работењето.
- 3) Најниската стапка на невработеност во однос на другите региони укажува на потребата за поддршката на претприемништвото да се насочи кон претприемачки иницијативи водени од „можности“, а не од „неужност“. Ова значи лоцирањето на средства за поддршка да биде за воведување иновации и подобрување на технолошките процеси.
- 4) Постојната институционална поставеност која испорачува поддршка заснована на карактеристиките на целните групи, а не на остварување на развојните цели, има мал обем на опфат на активните претпријатија, околу 2 % од вкупниот број на активни претпријатија во Р. Македонија.
- 5) Големиот број на планирани програми за поддршка на претприемништвото во Југоисточниот регион бавно се реализираат поради недостигот на средства. Градењето на капацитети на регионално и општинско ниво може да придонесе за пристап до поголем износ на средства од расположливите развојни програми што се реализираат на државно ниво и од страна на меѓународните донатори.
- 6) Поддршката на претприемништво е поголема за почетниците во бизнисот отколку за МСП. Имајќи го предвид големиот број на новоформирани претпријатија на годишно ниво (преку програмите за самовработување) неопходно е воспоставување форми за нивна идна поддршка за подобар пазарен настап. Најголема потреба постои за поддршка за пристап до нови пазари и воведување на иновации во работењето.

- 7) Младите потенцијални претприемачи од Југоисточниот плански регион покажуваат храброст и подготвеност за впуштање во претприемачките води, но сепак како проблем останува недостатокот на финансиски средства.
- 8) МСП во Југоисточниот регион ја имаат препознаено потребата од воведување на препознаени стандарди во работењето и сметаат дека тоа ќе им помогне во ширење на пазарот.
- 9) Компаниите од Југоисточниот регион немаат доволно развиена свест за придобивките од јавно промовирање на своите бизниси преку здружување, партнерство, прекугранична соработка со компании од соседните земји и слично.
- 10) Образованието во земјата во своите програми нуди теми за претприемништво, но потребно е да се вклучат практични аспекти на водење бизнис.
- 11) Финансирање на новите и постоечки бизниси е можно преку повеќе достапни фондови и програми кои се активни (европски и интернационални), но потребно е нивно популаризирање помеѓу компаниите од регионот и потенцијалните претприемачи.

7 ДОКУМЕНТАЦИЈА

- 1) Југоисточниот регион (2009) „Програма за развој на Југоисточниот плански регион 2009-2103 година“ стр.16-19
- 2) Собрание на Р. Македонија (2009) Стратегија за регионален развој на Р. Македонија 2009-2019 година,„ стр.9-10
- 3) Министерство за економија (2009) Национална стратегија за развој на туризмот 2009-2013 година, стр.31-32
- 4) Фондација за развој на МСП (2013) „Студија за процена на потенцијалот на културните настани во Струмица“ Проект на програмата за меѓугранична соработка Македонија-Бугарија: Форми на соработка меѓу занаетчиите и мали и средни претпријатија за заедничко учество во локалните културни и економски случувања во општините Кустендил, Струмица и Крива Паланка
- 5) Министерство за економија (2011) Извештај „Техничка помош за ревизија и имплементација на Националната стратегија за развој на туризмот на Република Македонија 2009-2013“ стр. 93-99
- 6) Министерство за економија (2012) “Национална стратегија за рурален туризам 2012-2017 година“ стр.73
- 7) Одлука за класификација на планските региони според степенот на развиеност за периодот 2008-2012, „Службен весник на Република Македонија“ број 88/2013
- 8) Општина Струмица (2013) Локален акциски план за вработување на општина Струмица
- 9) Македонска развојна фондација за претприемништвото (2009) „Претприемништвото во Македонија“ ГЕМ - Годишен мониторинг на претприемништвото
- 10) Македонска развојна фондација за претпријатијата (2013) Претприемништвото во Македонија“ ГЕМ - 2012 Годишен мониторинг на претприемништвото
- 11) УСАИД 2010, Оценка на потенцијалите за развој на претприемништвото
- 12) Веб страни

<http://www.usaid.gov/where-we-work/europe-and-eurasia/macedonia/economic-growth-and-trade>
www.economy.gov.mk
www.mrfp.org.mk
www.ipardpa.gov.mk
www.apprm.gov.mk
www.sep.gov.mk

8 АНЕКС 1 ТАБЕЛИ

Табела 1 Општини, население и населени места во ЈИР

Општина	население	Населени места
Богданци	8707	4
Босилово	14260	16
Валандово	11890	29
Василево	12122	18
Гевгелија	22988	17
Дојран	3426	13
Конче	3536	14
Ново Село	11567	16
Радовиш	28244	36
Струмица	54676	25
Вкупно	171416	188

Извор: Попис на население 2002

Табела 2 Основни карактеристики на планските региони

	Регион	Површина во км ²	Број на жители - 2006	Густина на населеност - жит/км ²	Број на општини	Општини со седиште во село	Број на населени места	Учество (во %) на градското во вкупното население 2002
	Република Македонија	25 713	2 040 228	82	84	41	1767	56.7
1	Вардарски	4042	154 230	38	9	4	215	68.7
2	Источен	3537	180 938	51	11	3	217	66.3
3	Југозападен	3340	222 385	66	13	8	286	36.1
4	Југоисточен	2739	171 972	63	10	5	188	45.3
5	Пелагониски	4717	236 088	50	9	4	343	67.6
6	Полошки	2416	310 178	126	9	7	184	29.2
7	Североисточен	2310	173 982	75	6	3	192	56.6
8	Скопски	1812	590 455	319	17	7	142	71.8

Извор: Стратегија за регионален развој на Република Македонија 2009-2019 година

Табела 3 Население во Република Македонија, по региони и пол, 2007-2012 година

	Вкупно																
	2007			2008			2009			2010			2011			2012	
	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи	Жени	Вкупно	Мажи
Република Македонија	2 045 177	1 025 239	1 019 938	2 048 619	1 026 804	1 021 815	2 052 722	1 028 815	1 023 907	2 057 284	1 030 880	1 026 404	2 059 794	1 031 926	1 027 868	2 062 294	1 033 138
Вардарски регион	153 929	78 208	75 721	153 872	78 162	75 710	153 837	78 201	75 636	153 880	78 226	75 654	153 764	78 125	75 639	153 554	78 064
Источен регион	180 422	91 374	89 048	180 100	91 186	88 914	179 846	91 115	88 731	179 695	90 984	88 711	179 080	90 663	88 417	178 551	90 341
Југозападен регион	222 221	111 425	110 796	222 064	111 369	110 695	221 899	111 275	110 624	221 811	111 195	110 616	221 219	110 861	110 358	220 455	110 500
Југоисточен регион	172 238	87 224	85 014	172 485	87 302	85 183	172 693	87 385	85 308	173 024	87 510	85 514	173 083	87 534	85 549	173 291	87 612
Пелагониски регион	235 141	117 658	117 483	234 659	117 461	117 198	234 320	117 358	116 962	233 952	117 141	116 811	233 306	116 818	116 488	232 618	116 495
Полошки регион	312 106	157 070	155 036	313 110	157 551	155 559	314 194	158 074	156 120	315 413	158 670	156 743	316 517	159 255	157 262	317 490	159 788
Североисточен регион	174 139	88 558	85 581	174 415	88 705	85 710	174 876	88 933	85 943	175 211	89 162	86 049	175 323	89 230	86 093	175 560	89 355
Скопски регион	594 981	293 722	301 259	597 914	295 068	302 846	601 057	296 474	304 583	604 298	297 992	306 306	607 502	299 440	308 062	610 775	300 983

Извор: МАКСТАТ

Табела 4 Стапки на наталитет, морталитет и природен прираст по региони, 2007-2012

	2007			2008			2009			2010			2011			2012		
	Наталитет	Морталитет	Природен прираст	Наталитет	Морталитет	Природен прираст	Наталитет	Морталитет	Природен прираст	Наталитет	Морталитет	Природен прираст	Наталитет	Морталитет	Природен прираст	Наталитет	Морталитет	Природен прираст
Република Македонија	11.1	9.6	1.5	11.2	9.3	1.9	11.5	9.3	2.3	11.8	9.3	2.5	11.1	9.5	1.6	11.4	9.8	1.7
Вардарски	10.5	11.2	-0.6	10.8	10.4	0.4	11	10.5	0.5	11.2	10.4	0.8	10.1	10.4	-0.3	11.3	11.4	-0.1
Источен	9.1	10.4	-1.3	9.2	10.2	-0.9	10	10.5	-0.5	9.9	10.1	-0.2	8.7	10.6	-1.9	9.3	10.8	-1.6
Југозападен	9.8	9	0.8	10	9.2	0.8	9.6	8.8	0.8	10.2	8.6	1.6	9.9	8.6	1.3	10	9.2	0.8
Југоисточен	10.8	9.5	1.2	11.6	9.5	2.1	11.7	9.8	1.9	11.9	10	1.9	10.4	10	0.4	11.5	10.1	1.4
Пелагониски	10.1	13.5	-3.3	10.4	12.5	-2.1	11.2	12.7	-1.5	10.8	12.7	-1.9	9.9	12.9	-3	10.1	13.3	-3.1
Полошки	11.6	7.3	4.3	11	7.3	3.7	11.3	7.3	3.9	11.7	7.2	4.5	11.4	7.6	3.7	11.2	7.5	3.7
Североисточен	11.4	10	1.4	11.2	9.2	2	11.8	8.8	3	12.2	9.4	2.7	11.1	9.6	1.4	11.9	9.7	2.2
Скопски	12.4	8.7	3.8	12.7	8.5	4.2	13.1	8.5	4.6	13.5	8.6	4.9	12.9	8.6	4.3	13.1	9	4.1

Извор: МАКСТАТ

Табела 5 Станови и нивна опременост во планските региони

Регион	Вкупен број на станови		Пораст, во % 2002/1994	Учество (%) на становите изградени по 1990 година	Учество (%) на домаќинства чии станови имаат инсталации за:			Учество (во%) на домаќинства чии станови се опремени со:		
	1994	2002			Водовод, канализација, струја и централно греење	Водовод, канализација и струја	Само струја	Кујна, бања и клозет	Бања и клозет	Само кујна
Р. Македонија	580.342	697.529	20.2	17.0	14.6	81.0	4.2	73.5	0.5	15.2
Вардарски	44.247	53.101	20.0	14.5	5.9	90.7	3.3	70.1	0.5	21.7
Источен	68.389	80.390	17.5	14.9	3.7	90.7	5.3	63.2	0.5	25.2
Југозападен	67.253	84.044	25.0	19.8	6.4	90.5	3.0	86.9	0.3	8.8
Југоисточен	48.128	59.436	23.5	16.8	3.4	90.7	5.7	55.8	0.3	27.5
Пелагониски	84.712	93.857	10.8	12.8	11.1	84.6	3.9	68.5	0.3	19.3
Полошки	59.099	79.075	33.8	27.3	6.4	90.9	2.6	78.0	0.4	7.3
Североисточен	47.504	59.430	25.1	17.2	3.6	84.0	12.1	52.6	0.3	25.6
Скопски	161.010	188.196	16.9	15.2	35.4	61.8	2.6	85.1	0.7	6.8

Извор: Државен завод за статистика, Попис на населението, домаќинствата и становите, 2002.

Табела 6 Индикатори за системот на примарна здравствена заштита со 2005 година

Регион	Гинекологија ¹	Општа медицина ²	Стоматологија ³	Педијатрија ⁴	Вкупно ⁵
Република Македонија	1.465	1.624	1.872	3.365	713
Вардарски	1.481	1.496	1.548	2.967	622
Источен	1.120	1.641	1.998	2.082	703
Југозападен	1.465	2.076	2.057	3.389	848
Југоисточен	1.195	1.774	1.831	5.776	755
Пелагониски	1.830	1.404	1.072	2.760	528
Полошки	3.237	2.391	2.826	8.267	1.106
Североисточен	1.619	1.674	2.385	4.177	806
Скопски	1.166	1.348	1.980	2.580	638

- 1) жени на возраст 15-39 години на еден гинеколог;
- 2) вкупно население на еден општ лекар;
- 3) вкупно население на еден стоматолог;
- 4) население на возраст 0-19 година на еден педијатар и
- 5) вкупно население на еден доктор од примарна здравствена заштита.

Извор: Фонд за здравствено осигурување

Табела 7 Транспортна инфраструктура по региони (патна и железници)

Инфраструктура/Регион	Вкупно (РМ)	Вардарски	Источен	Југозападен	Југоисток	Пелагониски	Полошки	Североисточен	Скопски
<i>Патишта</i>									
Локални км	9155	1120	1183	13 03	910	1173	1261	900	1305
Магистрални км	1123	116	156	154	174	113	124	133	153
Регионални км	3806	577	345	471	440	879	378	392	324
Коефициент пат.	0.55(РМ)	0.44	0.49	0.58	0.55	0.46	0.7	0.62	0.92
<i>Железница км</i>									
км/км ²	27(РМ)	44.16	17.3	8.56	8.46	57.18	22.15	13.22	29.43
км/100.000 жители	33.9 (РМ)	136.94	9.56	12.09	14	47.46	27.13	18.94	16.4

Извор: Државен завод за статистика и Националната транспортна стратегија на РМ

Табела 8 Класификација на планските региони според степеност на развиеност за периодот 2008-2012 год

Плански регион	Според развојниот индекс	Според економско-социјалниот индекс	Според демографскиот индекс
Скопски	1.48	1.86	1.25
Југоисточен	0.89	1.38	0.58
Пелагониски	0.73	0.79	0.69
Југозападен	0.72	0.50	0.86
Полошки	0.72	0.18	1.05
Вардарски	0.69	0.63	0.73
Источен	0.67	0.95	0.50
Североисточен	0.56	0.33	0.70

Извор: Одлука за класификација на планските региони според степенот на развиеност за периодот 2008-2012, "Службен весник на Република Македонија" број 162/2008

Табела 9 Бруто домашен производ, по години, по региони

	2007				2008				2009				2010				
	БДП, во милиони денари	Структура на БДП, РМ = 100%	БДП, по жител, во денари	БДП, по жител, МК =100	БДП, во милиони денари	Структура на БДП, РМ = 100%	БДП, по жител, во денари	БДП, по жител, МК =100	БДП, во милиони денари	Структура на БДП, РМ = 100%	БДП, по жител, во денари	БДП, по жител, МК =100	БДП, во милиони денари	Структура на БДП, РМ = 100%	БДП, по жител, во денари	БДП, по жител, МК =100	БДП, во милиони денари
Република Македонија	364 989	100	178 605	100	411 728	100	201 147	100	410 734	100	200 293	100	434 112	100	211 246	100	459 789
Вардарски регион	28 488	7.8	184 937	103.5	30 169	7.3	196 028	97.5	29 862	7.3	194 092	96.9	31 797	7.3	206 667	97.8	35 121
Источен регион	24 222	6.6	134 114	75.1	31 332	7.6	173 815	86.4	30 683	7.5	170 486	85.1	37 171	8.6	206 770	97.9	37 092
Југозападен регион	25 569	7	115 083	64.4	33 492	8.1	150 771	75	31 136	7.6	140 262	70	34 514	8	155 572	73.6	35 942
Југоисточен регион	28 019	7.7	162 758	91.1	28 993	7	168 211	83.6	32 717	8	189 566	94.6	37 979	8.7	219 714	104	44 688
Пелагониски регион	41 116	11.3	174 589	97.8	49 092	11.9	208 990	103.9	51 502	12.5	219 635	109.7	52 783	12.2	225 437	106.7	53 205
Полошки регион	26 449	7.2	84 913	47.5	29 784	7.2	95 277	47.4	29 473	7.2	93 966	46.9	31 118	7.2	98 848	46.8	33 406
Североисточен регион	16 117	4.4	92 566	51.8	21 264	5.2	122 014	60.7	18 299	4.5	104 775	52.3	19 021	4.4	108 664	51.4	25 511
Скопски регион	175 009	47.9	294 884	165.1	187 601	45.6	314 531	156.4	187 063	45.5	312 040	155.8	189 728	43.7	314 809	149	194 823

Извор: МАКСТАТ

Табела 10 Учество на Инвестициите во БДП

Опис	ЈИ регион		Р.Македонија	
БДП	37979	100%	434.112	100%
Бруто ДДВ	28591	75,28%	358.939	83% 100
Инвестиции во ОС	4438	11,69%	81.970	23% 23%

Извор: МАКСТАТ

Табела 11 Југо Источен регион – Инвестиции во основни средства

% Инвест во земјод	Год	Земјоделство	Индустрија	Градежништво	Трговија, угостител. и сообраќај	Финансиски услуги и недвижности	Други услужни дејности
4,42%	2009	196	476	1.899	1.449	64	354
6,66%	2008	247	605	1.855	820	22	161
7,17%	2007	308	428	2.084	1.301	14	160

Извор: МАКСТАТ

Табела 12 Учество на Инвестициите во додадената вредност, по дејности

% Инвест во земјод	Год	Земјоделство	Индустрија	Градежништво	Трговија, угостителство и сообраќај	Финансиски услуги недвижности	Други услужни дејности
37,94%	2009	10.847	5.350	1.028	4.748	2.588	4.030
% ИОС во ДВ		1,81%	8,90%	184,73%	30,52%	2,47%	8,78%

Извор: МАКСТАТ

Табела 13 Активни деловни субјекти по големина, по општини, 2009-2102 по година

	2009					2010					2011					2012					Индекс 2012/2009
	Вкупно	микро	мали	средни	големи	Вкупно	микро	мали	средни	големи	Вкупно	микро	мали	средни	големи	Вкупно	микро	мали	средни	големи	
Богданци	321	183	133	5	-	327	186	136	5	-	331	211	115	5	-	327	230	93	3	1	101.87
Босилово	234	135	97	2	-	262	138	121	3	-	255	167	85	3	-	260	185	70	5	-	111.11
Валандово	343	182	156	5	-	373	200	169	4	-	360	232	124	4	-	369	268	94	7	-	107.58
Василево	146	79	65	2	-	170	92	76	2	-	176	101	74	1	-	190	125	62	3	-	130.14
Гевгелија	1195	605	580	9	1	1313	611	690	10	2	1212	725	476	9	2	1276	851	411	11	3	106.78
Дојран	114	63	50	-	1	119	73	45	-	1	113	79	33	-	1	115	86	28	-	1	100.88
Конче	91	57	33	1	-	90	59	30	1	-	74	57	17	-	-	77	57	20	-	-	84.62
Ново Село	233	137	95	1	-	247	148	98	1	-	243	162	80	1	-	256	181	72	3	-	109.87
Радовиш	942	544	392	3	3	959	550	401	6	2	925	614	307	2	2	933	677	251	3	2	99.04
Струмица	2414	1157	1236	17	4	2628	1316	1291	17	4	2558	1613	924	18	3	2570	1812	738	11	9	106.46
Вкупно ЈИ регион	6033	3142	2837	45	9	6488	3373	1766	49	9	6247	3961	2235	43	8	6373	4472	1839	46	16	105.64

Извор: МАКСТАТ

Табела 14 Број на активни претпријатија по региони, 2009-2012 година

	2009	2010	2011	2012	Индекс
	Вкупно	Вкупно	Вкупно	Вкупно	2012/2009
Република Македонија	70710	75 497	73 118	74424	105.25
Вардарски регион	5567	5 915	5 858	5975	107.33
Источен регион	5788	6 069	5 845	5913	102.16
Југозападен регион	7119	7 386	7 385	7564	106.25
Југоисточен регион	6032	6 488	6 248	6373	105.65
Пелагониски регион	8130	8 272	8 308	8468	104.16
Полошки регион	6577	7 280	7 100	7285	110.76
Североисточен регион	4190	4 397	4 279	4283	102.22
Скопски регион	27307	29 690	28 095	28563	104.60

Извор: МАКСТАТ

Табела 15 Број на претпријатија на 1000 жители, по општини во ЈИ регион, 2012

Општина	население	Вкупен Број на претпријатија 2012	Претпријатија на 1000 жители
Богданци	8707	327	37.56
Босилово	14260	260	18.23
Валандово	11890	369	31.03
Василево	12122	190	15.67
Гевгелија	22988	1276	55.51
Дојран	3426	115	33.57
Конче	3536	77	21.78
Ново Село	11567	256	22.13
Радовиш	28244	933	33.03
Струмица	54676	2570	47.00
Вкупно	171416	6373	37.18

Извор: МАКСТАТ

Табела 16 Број на претпријатија на 1000 жители, по региони, во 2012 година

	население	Вкупен Број на претпријатија 2012	Претпријатија на 1000 жители
Република Македонија	2062294	74424	36.09
Вардарски регион	153554	5975	38.91
Источен регион	178551	5913	33.12
Југозападен регион	220455	7564	34.31
Југоисточен регион	171416	6373	37.18
Пелагониски регион	232618	8468	36.40
Полошки регион	317490	7285	22.95
Североисточен регион	175560	4283	24.40
Скопски регион	610775	28563	46.77

Извор: МАКСТАТ

Табела 17. Стапки на активност, вработеност и невработеност по региони, 2009-2012 година

	Стапка на активност				Стапка на вработеност				Стапка на невработеност			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Република Македонија	56.7	56.9	56.8	56.5	38.4	38.7	38.9	39	32.2	32	31.4	31
Вардарски регион	58.3	59.1	59.7	59.1	35.2	37.2	38	37.9	39.7	37	36.4	35.9
Источен регион	59.5	58.6	58.2	61.5	49.4	49	48.7	50.1	17	16.4	16.4	18.5
Југозападен регион	55.8	55.5	56.7	56.2	37.5	36.5	32.4	32.4	32.7	34.3	42.8	42.3
Југоисточен регион	69.6	69.9	71	70.7	59.6	61.9	64.4	60.9	14.4	11.5	9.3	13.8
Пелагониски регион	63.8	63.8	63.9	62.8	42.6	42.4	43.8	46.9	33.2	33.6	31.4	25.3
Полошки регион	46.1	46.7	43.9	44.5	33.5	32.3	30	29.3	27.3	30.8	31.8	34.2
Североисточен регион	56.9	58.3	53.7	52.1	20	21.7	21.7	24.6	64.8	62.8	59.6	52.8
Скопски регион	54.4	54.7	56.1	55.3	36.2	36.7	38.9	38	33.5	33	30.7	31.3

Извор: МАКСТАТ

Табела 18 Туристи во Република Македонија, по региони, 2007-2012 година

	2007			2008			2009			2010			2011			2012			Индекс 2012/2	
	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни	Странски	Вкупно	Домашни
Република Македонија	536,212	306,132	230,080	605,320	350,363	254,957	587,770	328,566	259,204	586,241	324,545	261,696	647,568	320,097	327,471	663,633	312,274	351,359	123.76	102.01
Вардарски	8,419	4,624	3,795	7,799	3,200	4,599	9,448	4,063	5,385	10,572	4,166	6,406	12,064	3,525	8,539	15,867	4,471	11,396	188.47	96.69
Источен	10,813	7,021	3,792	13,739	9,230	4,509	12,680	8,135	4,545	13,054	8,463	4,591	13,615	7,948	5,667	18,865	12,275	6,590	174.47	174.83
Југозападен	255,257	175,254	80,003	276,669	193,662	83,007	257,480	170,127	87,353	234,665	154,731	79,934	249,746	147,877	101,869	251,462	140,993	110,469	98.51	80.45
Југоисточен	66,043	44,644	21,399	84,031	62,892	21,139	90,998	68,416	22,582	84,856	59,403	25,453	108,555	58,351	50,204	106,978	58,761	48,217	161.98	131.62
Пелагониски	51,715	38,690	13,025	62,325	49,039	13,286	50,740	38,902	11,838	69,712	55,546	14,166	76,469	61,384	15,085	72,054	52,422	19,632	139.33	135.49
Полошки	17,188	9,174	8,014	19,153	9,931	9,222	31,596	17,500	14,096	31,828	17,350	14,478	29,153	16,196	12,957	29,884	17,098	12,786	173.87	186.37
Североисточен	3,657	1,291	2,366	3,395	1,296	2,099	3,560	1,436	2,124	3,098	1,093	2,005	3,803	1,379	2,424	4,446	1,166	3,280	121.58	90.32
Скопски	123,120	25,434	97,686	138,209	21,113	117,096	131,268	19,987	111,281	138,456	23,793	114,663	154,163	23,437	130,726	164,077	25,088	138,989	133.27	98.64

Извор: МАКСТАТ

Табела 19 Ноќевања на туристи во Југоисточен регион 2007-2012

Ноќевања во ЈИ регион	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Инд 2012/2007
Вкупно	211619	260351	277030	262787	312377	305163	144.2
Домашни	167094	216540	233220	220654	217903	219050	131.09
Странски	44525	43811	43810	42133	94474	86113	193.4

Извор: МАКСТАТ

Анекс 2: Анкетни прашалници за анализа на претприемништвото наменети за потенцијални претприемачи и за МСП

Овој прашалник е осмислен согласно барањата на [Европската Комисија](#) за следење на состојбите со претприемништвото во Европа. Студијата со истражувањата на состојбите со претприемништвото во земјите членки на ЕУ редовно се спроведува повеќе години и има за цел собирање на податоци од потенцијални претприемачи, во поглед на можни идни активности на ниво на ЕУ, како и за промоција на претприемништвото низ Европа на национално и регионално ниво.

**Анкетен прашалник
за анализа на фактичката состојба со претприемништвото и
претприемачките карактеристики**
наменет за потенцијалните претприемачи на возраст од 18 до 35 години од
Југоисточниот плански регион

Позадина

Со цел подобрување на економскиот развој и креирање на повеќе работни места во Југоисточниот плански регион – ЈИПР, Центарот за развој на Југоисточниот плански регион - ЦРЈИПР го реализира проектот “Регионален Бизнис Центар”. Проектот од една страна ќе треба да резултира со подобрување на знаењата во врска со карактеристиките на претприемништвото и вработувањето, вештините и бизнис капацитетите на локалните производители, преработувачи и трговци, а од друга страна со подобрување на комуникацијата и соработката помеѓу бизнисите на претприемачите, земјоделците како и институциите и органите кои се поврзани со развој на претприемништвото во регионот.

Преку проектот ќе се реализираат повеќе активности меѓу кои е и спроведување на анализа за да се утврди фактичката состојба со претприемништвото и претприемачките карактеристики, кои ги имаат потенцијалните претприемачи од Југоисточниот плански регион.

Со цел да се соберат информации за анализата се спроведува овој анкетен прашалник.

Сите лични податоци кои ќе се соберат преку прашалников ќе се обработуваат само за целите на ова истражување.

Извештај кој ќе ги сумира резултатите од ова истражување ќе биде објавен на интернет страната на Центарот за развој на југоисточниот плански регион.

Извештајот нема да го открива идентитетот на никој од анкетираниите, и сите податоци кои ќе бидат собрани ќе бидат третирани како доверливи.

Прашалник

Овој прашалник опфаќа прашања кои се поврзани со:

- Општи карактеристики на младите луѓе/потенцијалните претприемачи
- Статус на Само вработен наспроти Вработен
- Имиџот на претприемачите во општеството
- Можност да се постане само вработен
- Претприемништвото и бизнис активността
- Започнување на бизнис – потребни услови/фактори

- Бизнес стартапи – перцепција за ризикот и бариери
- Претприемништво: ставови и персонални карактеристики
- Влијанието на образованието на претприемништвото

Прашањата се со еден или повеќе можни одговори.

Времето потребно за пополнување на овој прашалник е 15-20 минути.

1. Колку години имате?

- 18-24
- 25-30
- 31-35

2. Пол

- Машки
- Женски

3. Регион во кој живеете?

- Гевгелиско – Валандовски регион
- Струмичко – Радовишки регион

4. Колку години имавте кога завршивте со формално образование (средно образование или факултет)?

- 17-20
- 21-22
- 23-24
- Се уште сум дел од формалното образование
- Одбивам да одговорам

5. Што се однесува до вашето моментално занимање, би рекле дека сте само-вработен, вработен или не сте професионално активни?

А. Само-вработен

- Фармер, шумар, риболовец
- Сопственик на продавница, занаетчија
- Професионалец (адвокат, доктор, сметководител, архитект, итн.)
- Сопственик на компанија
- Друго _____

Б. Вработен

Канцелариски работник

- Професионалец (вработен доктор, адвокат, сметководител, архитект, итн.)
- Генерален менаџер, директор
- Менаџмент
- Среден менаџмент
- Државен службеник
- Службеник
- Друго _____

Погонски / теренски работник

- Супервизор/надзорник на смена
- Квалификуван физички работник
- Неквалификуван физички работник
- Друго _____

В. Без професионална активност, пример:

- домашни активности
- студент (редовен)
- пензионер
- барам работа
- друго _____

Г. Одбивам да одговорам

6. Може ли да кажете кое е занимањето на вашиот татко?

- Самовработен
- Работодавач
- Канцелариски работник вработен во приватен сектор
- Погонски/теренски работник вработен во приватен сектор
- Државен службеник
- Невработен
- Пензионер
- Друго _____

7. Може ли да кажете кое е занимањето на вашата мајка?

- Самовработена
- Работодавач
- Канцелариски работник вработен во приватен сектор
- Погонски/теренски работник вработен во приватен сектор
- Државен службеник
- Невработена
- Пензионер
- Друго _____

8. Која од следниве изјави најдобро ги опишува вашите чувства за вашиот приход во домаќинството овие денови?

- Живеам удобно со сегашниот приход
- Приходот е соодветен да ги покријам сите трошоци
- Тешко се снаоѓам
- Многу ми е тешко да излезам на крај
- Немам сопствен приход
- Не би сакал да одговорам

9. Кое е вашето мислење по следниве изјави?

a) Генерално превземам ризици

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

b) Кога се соочувам со тешки задачи, речиси секогаш сум сигурен сум дека можам да ги завршам

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

c) Мојот живот е одреден од моите активности, не од други луѓе или случајности

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

d) Штом гледам дека нешто не ми се допаѓа, го менувам

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

e) Можноста да бидам одбиен од другите заради тоа што ги бранам своите одлуки нема да ме запре во моите намери

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

f) Јас сум инвентивна личност која има идеи

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

g) Јас сум оптимист во поглед на мојата иднина

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

h) Сакам ситуации во кои треба да се натпреварувам со други

- Целосно се согласувам
- Се согласувам
- Делумно се согласувам
- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

10. Замислете дека сте во позиција да одбирате помеѓу различни работни места. Која би ја одбрале:

1. Вработен
2. Само-вработен
3. Ниту едно од овие две
4. Не знам

11. Во која дејност би сакале да работите?

- Индустија
- Енергетика
- Градежништво
- Сообраќај
- Информатичко комуникациски технологии
- Трговија

- Туризам и угостителство
- Услужни дејности
- Друго _____

Само за тие кои одговориле ВРАБОТЕН на 10 прашање

12. Зошто сакате да сте вработен наместо да се само-вработите?

(Повеќе одговори се можни)

- Регуларен, фиксен приход (наспроти варијабилен приход)
- Стабилност на работно место
- Фиксни работни часови
- Пензиско и здравствено осигурување
- Недостаток на бизнис идеи
- Недостаток на финансии за само-вработување
- Сериозност на одлуката – да се биде врзан за бизнисот
- Се плашам од бирократија, формалности
- Се плашам законски и социјални последици ако не ми успее бизнисот
- Друго _____
- Неприменливо

13. Претпоставете дека може да бирате да работите за различни типови на компании, која би ја преферирале?

1. Фамилијарен бизнис
2. Јавно претпријатие/приватно претпријатие кое не е во фамилијарна сопственост
3. Ниту едно од понудените
4. Не знам

За тие што одговориле под 1 на прашање број 13

14. Ве молиме одберете од понудените одговори зошто сакате да работите во фамилијарен бизнис.

Повеќе можни одговори

1. Побрз напредок во кариерата
2. Интернационална мобилност
3. Повисока плата
4. Повеќе персонален тренинг, учење и развој
5. Сигурност на работното место
6. Подобри работни услови
7. Посилна поврзаност со локалното население
8. Долгорочни перспективи на власниците
9. Ниту едно од понудените одговори
10. Не знам

За тие што одговориле под 2 на прашање број 13

15. Ве молиме одберете од понудените одговори зошто сакате да работите во јавно претпријатие /приватно претпријатие кое не е во фамилијарна сопственост

1. Побрз напредок во кариерата
2. Интернационална мобилност
3. Повисока плата
4. Повеќе персонален тренинг, учење и развој
5. Сигурност на работното место
6. Подобри работни услови

7. Посилна поврзаност со локалното население
8. Долгорочни перспективи на власниците
9. Ниту едно од понудените одговори
10. Не знам

За тие кои одговориле САМОВРАБОТЕН на 10 прашање

16. Зошто преферирате да сте само - вработени наместо да работите за други?

(Повеќе одговори се можни)

- Сопствена независност / лично исполнување / интересни задачи
- Реализација на бизнис идеја
- Подобри можности за приход
- Слобода да одбирам место и време за работа
- Недостаток на атрактивни можности за вработување
- Членовите на семејството / пријателите се само-вработени
- Поволна економска клима
- Да избегнам несигурности поврзани со вработување
- Да придонесам за општеството
- Друго _____
- Неприменливо

За тие кои ги заокружиле одговорите 1, 3 или 4 на 10 прашање

17. Без разлика дали сакате или не сакате да се само-вработите, дали сметате дека за вас е возможно да се вработите сами во наредните 5 години?

- Многу веројатно
- Веројатно
- Не многу веројатно
- Невозможно
- Неприменливо

За тие кои одговориле НЕ МНОГУ ВЕРОЈАТНО или НЕВОЗМОЖНО на претходното прашање број 17

18. Зошто сметате не е многу веројатно или речиси невозможно да се само-вработите во наредните 5 години?

(Повеќе одговори се можни)

- Недостаток на бизнис идеи/можности
- Недостаток на финансии за само-вработување
- Недостаток на вештини и знаења
- Тешкотии со бирократијата/административни тешкотии
- Страв од неуспех и последици од тоа
- Ќе биде тешко да се усогласам со семејните обврски
- Моменталната економска клима не е поволна за започнување бизнис
- Друго _____
- Не знам

19. Кое е вашето мислење по следниве изјави поврзани со вашето образование?

- a) Моето образование ми помага / ми помогна да развијам чувство за иницијатива и претприемачки дух
 - Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам

- Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- b) Моето образование ми помага / ми помогна подобро да ја разберам улогата на претприемачите во општеството
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- c) Моето образование прави / направи да ме интересира идејата да станам претприемач
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- d) Моето образование ми дава/ми даде соодветни вештини и знаење за да водам бизнис
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам

20. Кое е вашето мислење по следниве изјави за претприемачите?

- a) Претприемачите создаваат нови производи и услуги кои им користат на сите
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- b) Претприемачите мислат само на нивниот паричник
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- c) Претприемачите се креатори на работни места
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- d) Претприемачите ја користат работата на другите
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам

- Не се согласувам
- Воопшто не се согласувам

21. Дали некогаш сте започнале бизнис, презеле некој друг бизнис или сте на чекор да започнете свој?

1. Да, имам започнато/преземано бизнис
2. Да, преземам чекори да започнам/преземам бизнис
3. Не

За тие што никогаш НЕ ПОЧНАЛЕ БИЗНИС односно заокружиле број 3 на прашање 21

22. Како ќе ја опишете вашата ситуација:

1. Никогаш не ми дошло на памет да започнам свој бизнис
2. Размислувам за започнување свој бизнис
3. Мислев на тоа или веќе преземав чекори за започнување но се откажав
4. Имам шанса да го преземам фамилијарниот бизнис

За тие што ПОЧНАЛЕ БИЗНИС или МОМЕНТАЛНО ЗАПОЧНУВААТ односно заокружиле број 1 или 2 на прашање 21

23. Како ќе ја опишете вашата ситуација:

- Моментално преземам чекори да започнам бизнис
- Имам започнато/превземено бизнис во последните 3 години кој сеуште е активен
- Имам започнато/превземено бизнис пред повеќе од 3 години кој сеуште е активен
- Еднаш започнав бизнис но моментално не сум веќе претприемач откако пропаднав
- Еднаш започнав бизнис, но моментално не сум веќе претприемач откако го продадов бизнисот/го пренесов на друг/го затворив

За тие што заокружиле 1 или 2 на прашање 21 или 3 или 4 на прашање 22

24. Одредете ја важноста на секој од наведените елементи во вашата одлука да преземете чекори за започнување нов бизнис или да преземете нечиј.

- a) Незадоволство во претходната работа
 - Многу важно
 - Важно
 - Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- b) Соодветна бизнис идеја
 - Многу важно
 - Важно
 - Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- c) Контакт со соодветен бизнис партнер
 - Многу важно
 - Важно
 - Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- d) Добивање на сите потребни финансиски средства
 - Многу важно
 - Важно

- Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- e) Постоене на добар / успешен пример на претприемач од мојата околина
- Многу важно
 - Важно
 - Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- f) Решавање на нерешени општествени или социјални потреби
- Многу важно
 - Важно
 - Не толку важно
 - Воопшто не важно
 - Не знам

За тие што заокружиле 1 или 2 на прашање 21

25. Се на се, дали може да кажете дека започнавте или започнувате бизнис ...

- ...затоа што наидовте на можност
- ...од потреба
- ..бидејќи имаше можност/потреба да преземете бизнис од член на семејството
- Друго_____

26. Ако моментално имате можност да започнете свој бизнис, вклучувајќи доволно средства, дали би отвориле нов или би презеле постоечки бизнис?

1. Ќе започнам нов
2. Ќе преземам постоечки
3. Ништо од ова, не сум заинтересиран
4. Не знам

27. Ако денес започнувате бизнис, кои се двата ризици од кои најмногу се плашите? Дали се тоа....?

(2 одговори најмногу. Одберете од предложените ризици со заокружување на една од бројките од 1 до 7 соодветно на вашиот избор)

1. Несигурноста на приходот
2. Несигурност на работата
3. Ризикот од губење на својот имот
4. Потребата да вложам многу време и енергија на него
5. Можноста да страдам од сопствен неуспех
6. Можноста да банкротирам
7. Неприменливо

- a) Прв избор.....1 2 3 4 5 6 7
b) Втор избор.... 1 2 3 4 5 6 7

28. Кое е вашето мислење за следниве групи на луѓе? Дали е..

- a) Да се биде претприемач (само вработени, сопственици на бизниси) е:
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам

- b) Да се биде државен службеник е:
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам
- c) Да се биде врвен менаџер во голема производствена компанија
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам
- d) Да се биде менаџер во банка или слична институција
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам
- e) Да се биде политичар
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам
- f) Да се биде слободен професионалец (адвокат, архитект, артист, сметководител, итн..)
- поволно
 - неутрално
 - неповолно
 - не знам

29. Ве молиме замислете дека наеднаш добивате 50.000 евра? Што ќе направите со парите?

- Ќе започнете бизнис (сам или со партнер)
- Ќе купите куќа (или ќе го исплатите кредитот)
- Ќе ги чувате парите (штедна сметка, акции, итн.)
- Ќе ги потрошам да купам нешта што отсекогаш сум сакал да ги купам (кола, патувања, итн.)
- Помалку ќе работам/ ќе престанам да работам
- Друго _____
- Не знам

30. Кое е вашето мислење по следниве изјави за потешкотиите за започнување на бизнис?

- a) Тешко е да се започне свој бизнис заради недостаток на финансиска поддршка
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- b) Тешко е да се започне свој бизнис заради комплексните административни процедури
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам

- с) Тешко е да се дојде до доволно информации за тоа како да се започне бизнис
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- д) Никој не треба да почнува бизнис ако има голем ризик да не успее
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- е) На луѓето кои имале започнато свој бизнис и не успеале треба да им се даде втора шанса (овозможување на втора шанса од страна на јавните институции и банките)
- Целосно се согласувам
 - Се согласувам
 - Делумно се согласувам
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам

Анкетен прашалник за анализа на претприемништвото наменет за сопствениците на микро, мали и средни претпријатија со седиште во Југоисточниот плански регион

Овој прашалник е осмислен согласно барањата на [Европската Комисија - Генералниот Директорат](#) за следење на состојбите со претпријатијата и индустријата. Студиите со истражувања на состојбите со претприемништвото во земјите членки на ЕУ редовно се спроведуваат повеќе години и имаат за цел собирање на податоци од засегнати страни и граѓани, бизнис организации за поддршка и претприемачи, во поглед на можни идни активности на ниво на ЕУ, како и за промоција на претприемништвото низ Европа на национално и регионално ниво.

Позадина

Со цел подобрување на економскиот развој и креирање на повеќе работни места во Југоисточниот плански регион – ЈИПР, Центарот за развој на Југоисточниот плански регион - ЦРЈИПР го реализира проектот “Регионален Бизнис Центар”. Проектот од една страна ќе треба да резултира со подобрување на знаењата во врска со карактеристиките на претприемништвото и вработувањето, вештините и бизнис капацитетите на локалните производители, преработувачи и трговци, а од друга страна со подобрување на комуникацијата и соработката помеѓу бизнисите на претприемачите, земјоделците како и институциите и органите кои се поврзани со развој на претприемништвото во регионот.

Оваа анкета се спроведува со цел да се добијат:

- информации за фактичката состојба со претприемништвото и претприемачките карактеристики, кои ги имаат претприемачите/бизнисмените од Југоисточниот плански регион.
- Мислења за идни/потенцијални мерки или иницијативи за подобрување на состојбата со претприемништвото од страна на микро, малите и средните претпријатија од југоисточниот регион

Сите лични податоци кои ќе се соберат преку прашалников ќе се обработуваат само за целите на ова истражување.

Извештај кој ќе ги сумира резултатите од ова истражување ќе биде објавен на интернет страната на Центарот за развој на југоисточниот плански регион.

Извештајот нема да го открива идентитетот на никој од анкетираниите, и сите податоци кои ќе бидат собрани ќе бидат третирани како доверливи.

Прашалник

Овој прашалник содржи прашања на повеќе теми како: законски услови за бизнис, пренос на сопственоста на бизнисот, стечај и ликвидација, поддршка на нови претприемачи, пристап до финансии за МСП, претприемништвото во образованието, жени претприемачи, претприемачи од малцинските групи итн.

Прашањата се дефинирани во форма на изјави кои опишуваат иницијативи / потенцијални мерки за подобрувања во секоја од горенаведените теми.

Времето потребно за пополнување на овој прашалник е 20 - 25 минути.

Начин на одговарање на прашањата

Кај секое од прашањата селектирајте го соодветниот одговор зависно од вашето мислење во поглед на ефективноста на предложената иницијатива / потенцијална мерка во поглед на секоја од дадените теми наведени погоре.

- немам мислење
- не е ефективна
- доволно ефективна
- ефективна

1. Регулатива

Регулативата е од големо значење секогаш кога станува збор за бизнис без разлика во која фаза истиот се наоѓа. Сложени или поедноставени процедури ќе влијаат на мотивацијата и желбата на луѓето да започнат свој бизнис, притоа придонесувајќи кон подобрување или влошување на состојбата со претприемништвото во земјата и раздвижување или стагнирање на економијата.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Намалување на број на административни процедури, нивно поедноставување, избегнување на исти активности, итн.
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Признавање на официјалните документи (ДРД, Тековна состојба, и сл.) на македонски јазик согласно нашиот Закон за услуги во странство
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Воспоставување на Едношалтерски систем за поддршка за стартап компаниите од страна на институциите во Македонија како што се стопанските комори, здруженијата, и сл.
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
4. Забрзување и поедноставување на процедурите за лиценцирање и добивање на различни видови дозволи (дозволи за градење, за пренос на стока, работни дозволи, ЦЕМТ дозволи, и сл.)
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
5. Користење на советодавни и експертски услуги за стартап компании
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
6. Дали сте свесни за постоењето на Едношалтерски систем за даночно и финансиско известување (вклучувајќи водилки и совети) во Македонија?

- Да
- Не

7. Дали сметате дека активностите на Владата и на администрацијата во поглед на подигање на свеста за претприемништвото се ефективни?

- Да
- Не

8. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

2. Олеснување на вршењето пренос (промена) на сопственост

Потребата од пренос (промена) на сопственоста од еден на друг сопственик е честа појава дали заради пензионирање или вршење на друг тип бизнис.

На ниво на Европа се проценува дека секоја година голем број компании може да бидат затворени токму поради тешкотиите при промена на сопственоста. Тоа се генерално одржливи МСП со богато знаење (know-how), искусен кадар, добри производи и солидна база на клиенти. Ризикот токму овие МСП да бидат затворени поради промена на сопственоста од основачот на друго физичко лице значи неповратно губење на продуктивниот потенцијал.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Подобрување на законските, административните и даночните одредби за пренос (промена) на сопственоста на компанијата.

- Немам мислење
- Не е ефективна
- Доволно ефективна
- Ефективна

2. Подобрување на информациите и советите кои се нудат за пренос на сопственоста (промена/продажба) на бизнисот/ фирмата

- Немам мислење
- Не е ефективна
- Доволно ефективна
- Ефективна

3. Воспоставување на електронска платформа за купо-продажба на компании во Македонија

- Немам мислење
- Не е ефективна
- Доволно ефективна
- Ефективна

4. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

3. Ефикасна стечајна постапка/ втора шанса за чесни стечајци

Доказите на ниво на ЕУ покажуваат дека случаи на искрен стечај (односно стечај поради задоцнети плаќања, како и други објективни причини, без измама), се мнозинство (96% од стечајните случаи). Сепак, согласно законите во повеќето европски земји тие се третираат строго како измамнички стечаи. Ова значи дека во повеќето случаи поминува долг период за да се добие ослободување од одговорност, или воопшто да не може да се добие за време на нивниот животен век. Покрај тоа, дури и добивање ослободување, поранешните стечајци се соочуваат со тешкотии и дискриминација при нов почеток. Сепак, истражувањата покажуваат дека оние кои по втор пат започнуваат бизнис се многу поуспешни и издржуваат подолго на пазарот во споредба со почетниците.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Развој на програми за менторирање, тренинг, советување и поддршка за втор почеток
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Поедноставени и пократкотрајни процедури за ликвидација на компанијата или ликвидација со банкрот
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Подигање на свеста кај сопствениците, деловното окружување и финансиските институции за прифаќање на можноста за затварање на компанија поради неостварени финансиски цели
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна

4. Обезбедување на финансиски инструменти за "втор почеток" (прифаќање на барање за финансирање на втора фирма во случај на неуспешна претходна фирма)
- Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
5. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

4. Поддршка на нови претприемачи

Околу 50% од новите бизниси не успеваат во текот на првите пет години. За да се постигне зголемување на стапката на економски раст од витално значење е да се зголеми издржливоста и конкурентноста на овие фирми. Информации, професионални услуги и техничка помош за поддршка се основните алатки за постигнување на ова цел. Постојните програми во Европа и во САД докажуваат дека совети и менторство од искусни претприемачи ја подобрува издржливоста, ја зголемува интернационализацијата и води кон поголем раст и повеќе новоформирани претпријатија.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Зголемување и подобрување на услугите за поддршка на новите бизниси
- Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Нудење на поддршка на МСП за користење на Е-Алатки (во поглед на добивање придобивки од можностите кои ги нуди дигиталното или е – претприемништвото)
- Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Нудење на поддршка на МСП за започнување на "Зелени" Бизниси (Еколошко прифатливи бизниси)
- Немам мислење
 - Не е ефективна

- Доволно ефективна
 Ефективна
4. Нудење на поддршка и совети за микро и мали компании кои имаат соработка со други компании надвор од границите на земјата
- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна
5. Нудење на поддршка на МСП за користење на европски програми (студиски посети, тренинзи, студии во странство, итн.)
- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна
6. Нудење на поддршка за новите бизниси да имаат иновативни производи/услуги или иновативни процеси и технологии
- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна
7. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

5. Подобрување на пристапот до финансии

Пристап до соодветни извори на финансирање е еден од најзначајните ограничувања за раст на бизнисот и поттикнување на претприемништвото во Европа. Недостатоците на пазарот доведуваат до недостаток на финансиска поддршка за фирмите со потенцијал за раст и претприемништвото во целина. Ова бара јавни акции за надминување на недостатоците на пазарот и за дополнување на ограничени количини на приватното финансирање што е на располагање.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Подобрување на капацитетите за финансиско советување на Европската Мрежа на бизнис можности во Македонија (EEN – Enterprise Europe Network)
- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна

2. Изработка и промоција на Единствен национален портал за национални и европски извори за финансирање за МСП

- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна

3. Даночни олеснувања во почетната фаза на постоење на компанијата

- Немам мислење
 Не е ефективна
 Доволно ефективна
 Ефективна

4. Кои се главните предизвици / проблеми со кои се соочуваат МСП при пристапот до различните ЕУ програми како што се FP7, CIP, итн.

5. Кои се главни пречки за МСП при пристапот до микро кредити (помали од 10.000 евра)?

6. Како можат јавните политики и инструменти за олеснување на пристапот до финансии за МСП да се подобрат? На пример олеснување на процедурите за пристап до финансии, подобро информирање и промоција на достапни фондови, итн.

7. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

6. Претприемачко образование и тренинг за младите

Промовирање на претприемништвото во училиштата и другите образовни средини е од клучно значење за охрабрување на повеќе претприемачки умови. Претприемачкото образование прави разлика, млади луѓе посетуваат претприемачки програми и активности отвораат повеќе компании – процентот на студенти кои стануваат претприемачи од 3 до 5 години по напуштањето на училиштето е 3-5%, а за оние кои во образованието посетуваат програми за претприемништво овој процент расте до 15-20%. Тие, исто така започнуваат со отворање компании порано. Истражувањата покажуваат дека универзитетските студенти кои посетувале образование за претприемништво, основат бизниси 0,7 години пред дипломирањето, додека оние без образование во претприемништвото основат претпријатија 2,8 години по дипломирањето.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Создавање на единствена платформа за претприемачи за споделување на нивните најдобри практики и искуство
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Претприемачка култура, однесување и вештини да бидат дел од националната образовна програма на сите нивоа на образование (основно, средно, високо, стручно, неформално образование и тренинг во исто време со интегрирање на учење на работно место во сите дисциплини и програми)
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Сите млади да имаат можност за директно претприемачко искуство пред завршување на средно училиште (дали како формален дел од програмата или како екстра активност која се надгледува од училиштето или од тело за неформално образование)
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
4. Зајакнување на претприемачкото образование преку образовни програми кои се ЕУ финансирани
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
5. Дали претприемништвото доволно се вклучува во образовните програми?
 - Да
 - Не
 - Не знам
6. Дали образовниот систем во земјава обезбедува ефективно стекнување на потребни вештини за претприемачи
 - Да

- Не
- Не знам

8. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

7. Неискористен претприемачки потенцијал на жените

Жените претставуваат најголем неискористен извор на претприемачки потенцијал во Европа. Тие се соочуваат со голем број на проблеми во воспоставувањето и водење на нивниот бизнис кои се повеќе значајни отколку за мажите, главно во областа на пристапот до финансии и вмрежување, како и тешкотии во балансирање на бизнис и семејни обврски.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Развој и ширење на мрежите на „жени – претприемачи“
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Развој на специфични претприемачки програми за жени-претприемачи
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Обезбедување поволни можности за инвестирање во “женски“ фирми
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
4. Обезбедување на Тренинг на тема “Обезбедување на финансиски инвестиции“ за женски фирми
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
5. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

8. “Втора кариера” за постари лица со/без стекнато бизнис искуство

**постари лица се однесува на лица над 50 години*

Помеѓу 1990 и 2010 година учеството на граѓаните на возраст над 50 во Европа се зголеми од 32,1% до 36,5%. Овие лица носат вредни знаења и искуство што им олеснува започнување компанија отколку на неискусен основач. Нивното искуство и вештини ги прави ваквите луѓе непроценливи како ментори или потенцијални купувачи при пренос на бизнисот/сопственоста.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Основање на мрежа на сениори-волонтери (постари лица) за советување на млади неискусни претприемачи
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
2. Специфични претприемачки тренинзи за постари лица без претходно бизнис искуство
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
3. Нудење на грантови за невработени постари лица да постанат претприемачи
 - Немам мислење
 - Не е ефективна
 - Доволно ефективна
 - Ефективна
4. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

9. Други бизнис аспекти од значење за МСП и претприемништвото

1. Дали сметате дека воведување на стандарди за подобро работење (ИСО и други) на МПС (работење според меѓународни стандарди со дефинирани правила и процедури) е корисна за нивното работење и проширување на пазарот на делување?
 - Да
 - Не
 - Немам мислење
2. Дали има потреба од давање помош на МСП во врска со заштита на правата на интелектуална сопственост, подигање на свеста и обезбедување услуги за поддршка на МСП со цел заштита на својата иновација?
 - Да
 - Не
 - Немам мислење
3. Дали гледате потреба од дополнителни мерки во земјава за стимулирање на претприемништвото преку едукација?
 - Да
 - Не
 - Немам мислење
4. Дали гледате потреба медиумите да земат цврста улога во борбата против негативните стереотипи/општествени предрасуди кон претприемништвото во Македонија?
 - Силна потреба
 - Постои потреба
 - Не постои толку многу потреба
 - Нема потреба
 - Немам мислење
5. Дали сметате дека македонскиот пазар на труд нуди соодветен кадар од областите како заштита на животна средина и енергетска ефикасност, компјутерско инженерство, медицина, менаџмент, претприемништво, финансии за бизнисите кои се очекува да направат бум до 2020 година?
 - Да, но недоволно
 - Да, доволно
 - Не
 - Не знам
6. Дали имате да посочите други дополнителни проблеми или пречки?

Дали се согласувате да бидете контактирани во поглед на овој прашалник за дополнителни консултации?

- Да
- Не

Анекс 3 Листа на микро, мали и средни претпријатија кои беа контактирани за потребите на истражувањето

Име на фирма	Телефон	Град	Е-пошта	Одговорен прашалник
11-ти Септември	034/353-031; 034/354-000	Струмица	mtkspasov@yahoo.com	
АВТОСАЛОН ИНБЕКСО КАР	034/218-902	Гевгелија	inbexocar@gmail.com	
Агрипро ДОО	034/349-701	Валандово	agripro@t-home.mk	
Агроефодиа	034/330-669	Струмица	agroefodia@t-home.mk	
Агроимпекс	034/212-034	Гевгелија	agrojovan@mt.net.mk	
Агро-Комерц 92	034/322-387	Струмица	info@agrokomer92.com	
АГРОЛОЗАР	034/375-188	Босилово	info@agrolozar.com.mk	
Агропродукт ДООЕЛ	034/323-011; 034/ 325-199; 070/253-429	Струмица	agroprodukt@mt.net.mk	
Адинг-Градба ДООЕЛ	034/344-262; 034/347-616; 070/360-877	Струмица	manager@grozd.mk	
АЛ-ДЕМИК	075/347-641	Струмица	aldemik@t-home.mk	X
Алди М	070/270-500	Гевгелија	aldi-m-plus@hotmail.com	
АЛЕКСАНДРА-НАНА	078/251-905	Гевгелија	aleksandradelimanovska@yahoo.com	
Алмак мебел	034/344-811	Струмица	info@almak.com.mk	
АЛ-МАКС	034/346-611; 034/346-612	Струмица	biser@t-home.mk	
АЛТРА ДОО	034/214-383	Гевгелија	contact@altra.com.mk	
АЛФА ИНЖИНИРИНГ	032/633-933	Радовиш	alfaing@t-home.mk	
Апартмани Дан-Дар	034/227-339	Дојран	kontakt@apartmanidan-dar.com.mk	
АПАРТМАНИ СЛАВИЦА	034/225-616	Дојран	slavica56@gmail.com	
АПТЕКА ДР. КОСТОВСКИ	034/355-018	Ново Село	apt.drkostovski@yahoo.com.uk	
АПТЕКА ЕЛЕНА-ФАРМ		Дојран	doiranelena@yahoo.com	
АПТЕКА ПРИМА ФАРМ	034/218-522	Гевгелија	prima-farm2008@yahoo.com	
Аркус	034/343-316; 034/331-548	Струмица	gradskiarhitekt@strumica.gov.mk	
АТЛАНТИК		Дојран	markdimovski@t-home.mk	
АтлантиС	034/345-212	Струмица	manager@atlantis.com.mk	
АТ-СОФТ	034/550-353	Гевгелија	info@at-soft.mk	
БАЗ МЕВЕЛ	070/534-808	Валандово	donepmarkovski@yahoo.com	
БАЛКАН ГАСОВИ	034/223-600	Богданци	balkangasovi@yahoo.com	
БАЦО ДООЕЛ	034/221-837	Богданци	info@badzo.com.mk	
БИМАКС ПЛУС	034/320-830; 070/374-335	Струмица	bobanbimak@hotmail.com	
БИОМЕНТ	034/221-321	Богданци	bionemt.maxi@gmail.com	
Биомент ДООЕЛ	034/222-662	Богданци	it@bionemt.com.mk	X
Биросеф Дооел	034/330-290	Струмица	info@birosafe.com	
БОБИ ЕУРОПЛАСТ		Валандово	bobi.europlast@yahoo.com	
БОР-КОМЕРЦ ДООЕЛ	034/213-966	Гевгелија	borkomerc@t-home.mk	
Брешки	034/346-292	Струмица	laser@mt.net.mk	
БУС ГЛАС	034/611-909	Гевгелија	busglassvegelija@gmail.com	
БУТИК НИКОЛТЕКС	034/382-386	Валандово	nikolteks@yahoo.com	
БУШ Ристо ДООЕЛ	Телефон: 034/231199	Гевгелија	taksibus@yahoo.com	
Ванда компани ДООЕЛ	034/330-131	Струмица	vandakompani@yahoo.com	
Васлин ДООЕЛ	034/371-720	Босилово	vaslin@t-home.mk	X
ВЕЛМАК	034/323-117	Струмица	jetov@t-home.mk	
ВЕМА	034/320-655	Струмица	kristalvema@t-home.mk	
ВЕПАЛ ДОО	078/551-749	Гевгелија	tahovenal@yahoo.com	
ВИВА	034/386-830	Валандово	vivajosifovo@yahoo.com	
ВИВИ ПРОМ	034/222-790	Богданци	viviprom@t-home.mk	
ВИЗБА ВАЛАНДОВО ДООЕЛ	034/383-880	Валандово	vita.huzjan@vizbavalandovo.com.mk	
Визба Валандово ДООЕЛ	034/383-881	Валандово	contact@vizbavalandovo.com	
Вила Даниела	078/217-970	Дојран	vila.daniela.doiran@gmail.com	
Вила Дојрана	070/999-758	Дојран	matod77@yahoo.com	
ВИЛА МАРИЈА	034/225-183	Дојран	todor.doiran@live.com	
ВИНАРИЈА ВАРДАРСКА ДОЛИНА	034/445-502	Валандово	vardsarsadolina@t-home.mk	
Винарска Визба Далвина	034/375-578	Босилово	delcob@dalvina.com.mk	
ВИПРО ДООЕЛ	034/217-931	Гевгелија	vioproge@t-home.mk	X
ВИТКОМ	034/324-062; 070/226-077	Струмица	vitkom@mt.net.mk	
ВОРИ ДООЕЛ	034/218-171	Гевгелија	vori@vori.com.mk	
Гама Дизајн	034/347-093; 071/205-089	Струмица	gamadesign@yahoo.com	X
ГЕМА ПЛАСТ ЦТС ДОО	034/211-846	Гевгелија	gemaplast-km@t-home.mk	
Герас Цневе	034/347-811	Струмица	mkgeras@mt.net.mk	
ГИНЕКА-МЕД ПЗУ	034/215-376	Гевгелија	popristovan@yahoo.com	
ГЛОБАЛ АГРО ТРИ ДООЕЛ		Валандово	globalagrotri@yahoo.com	
Глобал Медиа	034/347-111	Струмица	info@kanalvis.com	
ГОСТИЛНИЦА ЕВРИ	071/251-788	Богданци	daceristo@yahoo.com	
Градина-Цвет	034/350-030	Василево	gradina-cvet@hotmail.com	
Графо Сервис	034/343-400; 034/349-400	Струмица	grafoservis@mt.net.mk	
ГРАФОСЕРВИС	034/349-400	Струмица	grafoservis@mt.net.mk	
Грозд АД	034/344-249; 034/345-308	Струмица	info@grozd.mk	
ГРОСИСТ ДОО	034/353-353	Струмица	trmix-91@t-home.mk	
Дариа - Хотел Бел Камен	032/522-933	Радовиш	info@hotelbelkamen.com.mk	
ДПТТ ЕУРОИНГ	034/211-944	Гевгелија	contact@euroing.com.mk	X
Делта-В	034/326-648	Струмица	info@deltasef.com.mk	
Дени Компани	034/330-080; 034/330-090	Струмица	info@hijenido.com.mk	
ДЕНИТЕКС-99	032/632-181	Радовиш	deniteks99@focus.net.mk	
Дентина ДООЕЛ	034/334-400	Струмица	dentina@t-home.mk	X
ДИАНА-ШПЕД	034/216-501	Гевгелија	dianasped@yahoo.com	
Дигитал	034/320-380	Струмица	digital.branko@yahoo.com	
ДИЕМ ТРАНСПОРТ	034/218-488	Гевгелија	dinem@yahoo.com	
ДИЕМ-ГП	034/231-428	Гевгелија	diem-gp@t-home.mk	
Дием-ГП ДОО	034/231-428	Гевгелија	contact@diem-gp.mk	
ДИМ КОМЕРЦ ДООЕЛ	034/381-562	Валандово	dimkomerc@t-home.mk	
Дим-комерц ДООЕЛ	034/381-562	Валандово	dimkomerc@t-home.mk	
ДНГ СТАИЛ	071/307-100	Гевгелија	goranrsteovski@yahoo.com	
ДОБРА РАБОТА	034/215-195	Гевгелија	dobra.rabota@yahoo.com	
Дојран АД ДППТ	034/227-131	Дојран	doiranad@t-home.mk	
Дојран Стил ДОО Експорт-Импорт	034/219-111	Дојран	info@doiransteel.com	
ДОКА ТЕКСТИЛ ДОО	034/383-917	Валандово	dokatestil@yahoo.com	X
ДРАГИ-КОМ ДООЕЛ	034/223-110	Богданци	dragan.stoimenovski@t-home.mk	
ЕВРО ОБНОВА-М	034/383-075	Валандово	evroobnova@hotmail.com	
ЕВРО ОБНОВА-М		Валандово	evroobnova@hotmail.com	
Евроконект	034/325-086	Струмица	euroconnect@mt.net.mk	
Единство	034/321-402	Струмица	edinstvo@t-home.mk	
Еко Млеко	032/649-475	Конче	zivko.lazarev@yahoo.com	
Еко Оаза-Самандов	070/210-6390	Дојран	ekoosam@yahoo.com	
ЕКО ОАЗА-САМАНДОВ	070/078/210-639	Дојран	ekoosam@yahoo.com	
ЕКО-БАГ-АК ДООЕЛ увоз-извоз	034/344-037	Струмица	eko.bag@yahoo.com	X
Економџа ДОО	034/331-986	Босилово	ekonomija91@t-home.mk	
ЕКСПО-ОПТИК ДООЕЛ	034/344-668	Струмица	kristian@t-home.mk	
ЕКСПРО	034/323-020	Струмица	ekspros@mt.net.mk	
ЕЛЕКТРО-ДОН Д.О.О.Е.Л	034/523-222	Богданци	elektro.don@yahoo.com	
ЕЛЕНИ-КОМЕРЦ	034/320-337	Струмица	info@elenikomerc.com.mk	
Еленџа АД	034/345-041	Струмица	elenica@mt.net.mk	
Елмо-инг	034/346-777	Струмица	elkoing@elkoing.com.mk	X
Енергетика - ВДС	034/344-664	Струмица	eds@t-home.mk	
ЕУРОГРИЛ	034/386-926	Валандово	eurogril@yahoo.com	X
ЕУРОПАК увоз-извоз	034/330-870	Струмица	europak_pop94@yahoo.com	
ЕУРОФАРМ ИНТЕРНАЦИОНАЛ	034/223-300	Богданци	eurofarm.in@t-home.mk	
Жикол	034/320-990	Струмица	contact@zikol.com.mk	X
ЗАШЕВ МАРКЕТИНГ	034/215-616	Гевгелија	zasevmarketing@yahoo.com	
Земпромет Компани	034/321-702	Струмица	zempromet@gmail.com	
З-ПЛАСТ ДОО	034/373-775	Струмица	zaevski@yahoo.com	
Ивана Текст	034/340-411	Струмица	ivanatex@gmail.com	
ИВО ДООЕЛ	034/331-454	Струмица	ivodoel@hotmail.com	
Изолмак-Фибран	034/344-299	Струмица	info@izolmak.com.mk	X
Империјал Табако	034/382-202; 034/382-300	Валандово	imperijal-tabako@t-home.mk	
Институт за Јужно земјоделски култури ЈНУ	034/ 345-096	Струмица	info@isc.ukim.edu.mk	
ИНТЕР КОМЕРЦ - БАУМАРКЕТ	034/213-872	Гевгелија	interkomerc@gmail.com	

Анекс 3 Листа на микро, мали и средни претпријатија кои беа контактирани за потребите на истражувањето

ИНТЕР КОНСТРАКШН	034/231-300	Гевгелија	interroto@gmail.com	
ИНТЕР КОРНИ	034/213-591	Гевгелија	pepikarajanov@gmail.com	
Интер-Експорт ДОО	034/346-976;	Струмица	kontakt@inter-export.com.mk	
ИН-ТРЕЈД ДОО	034/215-002	Гевгелија	in-trejd@t-home.mk	
ИРЕНА-ТРЕЈД	034/212-114	Гевгелија	irena1trade@yahoo.com	
ИРИС-КОМПАНИ ДООЕЛ	034/382-174	Валандово	iriskompani@live.com	
ИТ СТОРЕ	034/383-737	Валандово	stamenco@gmail.com	
Јавор Цоко	034/216-920	Гевгелија	javormk@yahoo.com	
ЈБ СПЕД	034/214-051	Гевгелија	jb-sped@yahoo.com	
Јока	034/346-101	Струмица	joka@t-home.mk	X
Јото	034/344-140	Струмица	joto86@yahoo.com	
ЈугоПРОМЕТ	034/324-385	Струмица	gligorov_oi@hotmail.com	
Југосуровина ДОО	034/325-175	Струмица	contact@jugosurovina.com	X
Калмак ДООЕЛ	034/ 354-590	Василево	kalmako@yahoo.com	
КАРГОМАКС СТРУМИЦА ДООЕЛ	034/330-440	Струмица	info@cargomax.com.mk	
КАРЛО ДОО	034/353-876	Струмица	a_karlo_s@yahoo.com	
КИ – ПАР ДООЕЛ	034/326-743	Струмица	igor@ki-par.com.mk	
КИ-АЛ Принт	075/374-897	Струмица	ki_al_g@yahoo.com	
КИ-БО КОМЕРЦ ДООЕЛ	034/321-515	Василево		
Кико Стил	034/325-600	Струмица	kikostil@yahoo.com	
КИ-ПАР	034/326-743	Струмица	paralidov@hotmail.com	
КОКА	034/216-688	Гевгелија	galjo1@yahoo.com	
Колид Компани	034/ 351-030	Ново Село	lpenevski@kolid.com	
КОНКОРД	032/635-315	Радовиш	gorgekonkord@yahoo.com	
Конти Хидропласт	034 212 064	Гевгелија	contact@konti-hidroplast.com.mk	
КОРОНА-ДЕНТАЛ ПЗУ	034/550-408	Гевгелија	koronadental@yahoo.com	
КОФРИЗ ДОО	034/213-835	Гевгелија	kofriz@feliks.net.mk	
КОЦЕВСКИ ПЗУ	034/382-224	Валандово	kocevase@yahoo.com	
Кристал-64	034/344-564	Струмица	kristal64strumica@yahoo.com	X
Кристи мебел	034/371-578	Босилово	kristi_snt@yahoo.com	
КСК Мебел ДОО	034/330-880	Струмица	kskmebel@kskmebel.com.mk	
Лагуна травел	034/552-240	Струмица	marijana@lagunatravel.mk	
ЛАМБАДА БО ТП	078/849-143	Богданци	vaska1210@yahoo.com	
ЛЕБОПЕКАРА ММ	034/222-766	Богданци	lebopekaramm@gmail.com	
М.Д. СТРАИШТЕ	034/382-330	Валандово	mdstraište@yahoo.com	
МАБИ-ТРЕЈД	034/334-400	Струмица	mabi_trade@t-home.mk	
Магмар	032/635-102	Радовиш	jovampetroli@t-home.mk	
Мајстор Компани ДТТ	034/371-244	Босилово	majstorkompani@yahoo.com; marijahristova@hotmail.com	X
Мак Примакс	034/345-557	Струмица	mak-primaks@hotmail.com	
Македонија АД	034/344-959	Струмица	sankeram@t-home.com	
МАКС ДООЕЛ	034/320-877; 034/ 345-735	Струмица	info@maks.com.mk	
МАРКЕТПРОМЕТ ЕЛЕКТРИК	034/355-254	Ново Село	mpelekt@hotmail.com	
МДФС ИНТЕРНАЦИОНАЛ ГРУП ДОО Гевгелија	034/218-630	Гевгелија	info@mdfs.mk	
Мебел 2000	034/343-850	Струмица	mebel2000@t-home.mk	
Мебел Ников	034/348-611; 034/344-707	Струмица	mebelnikov@yahoo.com	
МЕБЕЛ-27	078/263-733	Гевгелија	mebel_27@yahoo.com	
Метал КФ ДООЕЛ	034/346-967	Струмица	metalkg@t-home.mk	X
МЕТАЛПРОМЕТ	032/635-370	Радовиш	info@metalpromet.com	
МИЛК-КОМЕРЦ	032/631-779	Радовиш	milk_komerc@yahoo.com	
МИЛО-ДЕНТ ПЗУ	034/216-919	Гевгелија	sofi.milo@hotmail.com	
Мимоза С и Б ДООЕЛ	034/323-277	Струмица	mimozastrumica.com	
Млекара Здравје Радово ДОО	034/357-635	Босилово	mlekarazdravje@t-home.mk	
Млекара Милки Увоз-Извоз	034/321-007	Струмица	igor_milki@yahoo.com	
МУЛТИХЕМ ДООЕЛ	034/325-204	Струмица	info@multihem.com	X
Навипром	034/323-203; 034/344-734	Струмица	naviprom@yahoo.com	
Неон-Плус	034/330-033	Струмица	neonplus@t-home.mk	X
НИКИ ДОО	034/222-560	Богданци	dputt_niki@yahoo.com	
НИКОЛ-ТРЕЈД	034/216-851	Гевгелија		
Нипром	034/325-915	Струмица	info@niprom.com	
Огражден Неметали АД	034/326-888	Струмица	ograzden@t-home.mk	
ОДЕОН-ТРАВЕЛ	034/611-219	Гевгелија	ta_odeon@yahoo.com	
ОЛИВА-ДИЗАС ДООЕЛ	070/347-817	Струмица	oliva_dizas@yahoo.com	
ПАЗАР-М ТЕЗГА ЗЗ	077/888-675	Гевгелија	gazargevgelija@yahoo.com	
ПАДАКОВ	034/211-888	Гевгелија	info@paidakov.com.mk	
Паскалин Компани	034/211-666	Гевгелија	contact@pascalin.com.mk	
ПЕНОВИ	034/216-958	Гевгелија	atanas@penov.mk	
ПЕТ ШОП ЛАКИ ЕГЗОТИК	078/516-700	Гевгелија	laki-egzotik@hotmail.com	
Печатница Софија	034/222-006	Богданци	info@sofjaprint.com.mk	
Пешо Инженеринг	075/424-364	Струмица	mancevskiosif@gmail.com	X
ПЗУ Ројал Медика	034/223-600	Богданци	royal.medica@yahoo.com	X
Пирамида	034/347-604	Струмица	piramida_sr@hotmail.com	X
ПЛАЖА АЛЕХ ВЕАСН	070/788-981	Дојран	alexbeachdoiran@hotmail.com	
ПОДГОРСКИ АН	034/351-100	Струмица	podgorski-an@hotmail.com	
Пот Колешино ДПТУ ДООЕЛ	034/ 352-052	Ново Село	pot_kolesino@gmail.com	
ПРЕМИЕР ДООЕЛ	034/344-695	Струмица	premier@t-home.mk	
ПРЕФЕРИТА	034/214-374	Гевгелија	preferita_mk@yahoo.com	
РАДЕ ДИЗАЈН	075/238-645	Гевгелија	radedizajn@t-home.mk	
Радикс	034/ 347-558	Струмица	info@radiks.com.mk	
РАДИО ТАКСИ МЕЛАНИЈА-ПЛУС	034/215-700	Гевгелија	dzoko_todov@yahoo.com	
Разнопроммет ас	34346218	Струмица	raznoprommet@t-home.mk	
Разнопроммет Трен	034/ 346-218	Струмица	raznoprommet@mt.net.mk	
Рекреативен центар Извор	070/410-969	Валандово	contact@rcizvor.mk	
РЕСТОРАН БЕЛВИ	034/343317	Струмица	belvi@restorani.com.mk	
Ресторан Калдарма	034/227-122	Дојран	restorankaldarma@yahoo.com	
Ресторан Лебед ас	034/355-305	Струмица	info@lebedas.mk	
РИАНА МЕДИКА ПЗУ	034/227-210	Дојран	riana_medika@yahoo.com	
РИБЕН РЕСТОРАН ЕЛИТА	070/881-146	Богданци	elit_rbnk@yahoo.com	
РИВЕ ШПЕД	034/222-666	Богданци	rivesped@rivesped.com.mk	
РИВЕ-ТРАНСПОРТ	034/222-000	Богданци	rivetransport@yahoo.com	
Риго-Импекс ДОО	034/214-094	Гевгелија	rigo@rigo.mk	
Рико градба	034/355-067	Ново Село	rikogradba@gmail.com	
Рима Комерц ДООЕЛ	034/322-398	Струмица	rimacomerc@t-home.mk	
РИМАГ	034/611-289	Гевгелија	rstebojcev@yahoo.com	
Роберто - 2	034/354-898	Струмица	roberto_2_mk@yahoo.com	
РОЈАЛ МЕДИКА ПЗУ	034/223-600	Богданци	rojaldirekcija@yahoo.com	
РУСЕ КОМЕРЦ	034/216-374	Гевгелија	preferita_mk@yahoo.com	
Савело	034/330-390	Струмица	info@savelo.com.mk	X
Санкерам Македонија	034/344-930	Струмица	komercija@sankeram.com.mk	
Сафари ТА	034/345-335	Струмица	info@ta-safari.com	
Сафир Промет ДОО	034/345-287	Струмица	safir_promet@yahoo.com	
САХИ ТРАНС	078/238-364	Гевгелија	transsahi@yahoo.com	
СЕМИ ДООЕЛ	032/630-040	Радовиш	info@semi.com.mk	
Семико-С	034/347-601	Струмица	semiko_sr@yahoo.com	
СЕНДВИЧАРА АЛФА-ФК	034/217-584	Гевгелија	toni_gvg@hotmail.com	
Симкмпани-ТА ДООЕЛ	034/345-450	Босилово	sim-com@t-home.com	X
Скала травел	034/330-311	Струмица	info@skala-travel.com	
СЛОГА-88	032/632-655	Радовиш	sloga88@on.net.mk	
Снежана Фарм Алтека	034/344-679	Струмица	apteka_snezana@yahoo.com	X
Солун 53	034/212-236	Гевгелија	solun53@t-home.mk	
СОНИ КОМПАНИ	032/632-182	Радовиш	sonikompaniradovis@hotmail.com	
СОНЧЕВА ДОЛИНА	034/331-270	Струмица	soncevadolina@yahoo.com	
Спектрум-ДП	034/328-001	Струмица	pbedzovski@yahoo.com	
СС Енерџи	034/611-072	Гевгелија	maga_nena@yahoo.com	X
СТАВРОС КОМПАНИ ДООЕЛ	034/218-518	Гевгелија	info@stavroscompany.mk	X
Статер-ДЈ	034/355-401	Ново Село	stater_dj@yahoo.com	
СТИЛ ТЕХНОЛОЈИ	034/218-401	Гевгелија	steel_technology@t-home.mk	X
Стоچارство Богданци	034/221-204	Богданци	adstocarstvo@t-home.mk	

Анекс 3 Листа на микро, мали и средни претпријатија кои беа контактирани за потребите на истражувањето

Струмица Табак	034/346-562	Струмица	strtabak@mt.net.mk	
Струмичко Поле АД	034/354-777	Василево	strumicko_pole@yahoo.com	
Студио БАСС	034/331-851	Струмица	hotelstudioin@live.com	
СТУДИО ДИВАН	078/238-154	Гевгелија	szd.divain@yahoo.com	
СУПЕР-ХИТ ДООЕЛ	032/630106	Радовиш	info@superhit.com.mk	
СФ Консалтинг	034/324-819	Струмица	sfconsalting@yahoo.com	
Т И М МЕДИЈА	034/227-318	Дојран	timmedia@t-home.mk	
Т.А. ОЛИМПИЈА	034/325-632	Струмица	jasmina@olimpija.com.mk	X
ТА Астриан травел	034/328-824	Струмица	info@astritravel.mk	
ТАРИК-АС ДООЕЛ	034/381-060	Валандово	foto_atila@t-home.mk	
ТВ ИНТЕЛ ДОО	034/345-123	Струмица	info@intel.com.mk	
ТВ КОБРА	032/634-125	Радовиш	tv.cobra@yahoo.com	
ТВ НОВА ТРД	Телефон: тел./факс 034/215950	Гевгелија	tvnova@yahoo.com	
Техник-сервис	034/331-995	Струмица	janelupco@gmail.com	X
ТЕХНО-ПЛАНЕТ	Телефон: 034/222055	Богданци	zarko_cekovski@yahoo.com	
ТЕХНОПЛАСТ ИНЖЕНЕРИНГ	Телефон: 034/231777	Гевгелија	tehnoinzenenine@t-home.mk	
ТЕХНОПРОДУКТ Блажо ДООЕЛ	034/231-637	Гевгелија	tehnoproduct_gevgelija@yahoo.com	X
Том Комерц	034/221956	Богданци	contact@tomkomerc.com.mk	
Тома-Радово	034/ 357-469/ 070-253-095	Босилово	toma_radovo@yahoo.com	
ТОМ-КОМЕРЦ	Телефон: 034/221956	Богданци	contact@tomkomerc.com.mk	
ТП ФУК-ТАК	075/458-884	Дојран	fuk_tak@hotmail.com	
ТРГОИИЖИИИЕРИИИГ	032/620-231	Радовиш	info@ti.com.mk	
ТРГОМАК	032/633-250	Радовиш	vivanov_2000@yahoo.com	X
Трејд-Канцелариски мебел	034/ 320-011	Струмица	dine@treid.com.mk	
Туран ДООЕЛ	034/222-162	Богданци	turan@on.net.mk	
ТУРИСТ ТОНИ	Телефон: моб. 070/490910	Гевгелија	as.turistoni@yahoo.com	
Универзал Градба	070/ 302-042	Струмица	univerzalgradba@yahoo.com	
Универзал-М ДОО	034/340-262	Струмица	univerzal_m@yahoo.com	X
УНИКАТ КОМЕРЦ	034/382-606	Валандово	unikatkomerc@mt.net.mk	
УНИКАТ КОМЕРЦ	Телефон: печатница 034/382606	Валандово	unikatkomerc@gmail.com	
Уникат Комерц	034/ 331-120 034/ 348-161	Струмица	unikat-komerc@hotmail.com	
Уникат-Комерц	034/ 383-806	Валандово	unikatkomerc@t-home.mk	
Унион ИНГ	034/211-040	Гевгелија	unioning@t-home.mk	
Фабрика за амортизери СТД	034/227-042	Дојран	contact@std-amortizeri.com.mk	X
Фико-Пласт	034/ 324-200	Струмица	fikoplast_strumica@yahoo.com	
ФРЕШ КОМПАНИ ДИГИТАЛ	Телефон: 034/211099	Гевгелија	nenadandonov@gmail.com	
Хамзали	034/ 375-186	Босилово	adhamzali@yahoo.com	
Хортена	034/326-240	Струмица	hortenasr@yahoo.com	X
Хотел 404	070/374-404	Струмица	info@hotel404.mk	
Хотел Ашикот	034/212-238	Гевгелија	info@hotelaskot.mk	
Хотел Глигоров	034/344-600	Струмица	info@gligorov.com.mk	
Хотел Илинден	034/348-000	Струмица	info@hotellinden.com.mk	
Хотел Истатов	034/227-556	Дојран	hotel.istatov@yahoo.com	
ХОТЕЛ КАЗИНО ГЕМЕКС БЕТ	034/222-233	Богданци	bionemt.maxi@gmail.com	
Хотел Нар	034/216-314	Гевгелија	hotelnar@gmail.com	
Хотел романтик	034/225-277	Дојран	info@doiran@hotelromantik.com.mk	
Хотел Сириус	034/345-141	Струмица	sirius@t-home.mk	
ХОТЕЛ СТУДИО ИН	034/331-851	Струмица	hotelstudioin@live.com	
Хотел Тивериопол	034/340-421	Струмица	tiveriopol@hotmail.com	
ХОТЕЛ ХИТ	034/225-203	Дојран	hitmk@t-home.mk	
Хотел ЦЕТРАЛ	034/612-222	Струмица	centralhotel@t-home.mk	
Хрома Инженеринг	02/3 128 411	Богданци	hromaristo@yahoo.com	
Чам-Шлед	070/253-349	Струмица		
Џајми Комерц ДООЕЛ	034/324-480	Струмица	dzajmikomerc2@hotmail.com	
Џио ДООЕЛ	034/346-705	Струмица	dziostrumica@yahoo.com	X
ЏОВАНИ	070/392-494	Валандово	dzoko_dulgerov@yahoo.com	
Џови компани ДГТУП	034/340-737	Струмица	kontakt@jovikompani.mk	X
Техник сервис нет		Струмица		X
Еволушн кл		Струмица		X
Веге Трејд		Струмица		X
Стефан Сашо Компани ДОО		Струмица		X
Сте-го Компани		Струмица		X
ТД Милев Компани ДООЕЛ		Струмица		X
ДТУ Столе ДООЕЛ		Струмица		X
Веми ДОО		Струмица		X
Телефото Компани		Струмица		X
Елтеч ГСМ		Струмица		X
АНН 2		Струмица		X
Сибирска пчела		Струмица		X
ДТУ Мазузо ДООЕЛ		Струмица		X
ТП Коста Георгиевски		Струмица		X
Фидани арт		Струмица		X
Фамилија Мастеви		Струмица		X
Нагор Комерц		Струмица		X
ТД Оре Пром		Струмица		X
Си-Зо Компани		Струмица		X
Локал Медија		Струмица		X
Агро-Томи 98		Струмица		X
ДПТУ Елма - Г ДООЕЛ		Струмица		X
Студио Фарт		Струмица		X
Трговитерија		Струмица		X
ДООЕЛ Наум Трејд		Струмица		X
ДТУ Лони		Струмица		X
Виномак		Струмица		X
ДТ Кристал РБ		Струмица		X
Искра - ВД		Струмица		X
Миг - М - Трејд		Струмица		X
Гамакс ГА ДООЕЛ		Струмица		X
ТП Три браќа 2007		Струмица		X
ТП Стефани		Струмица		X
Јанг Фешн ДООЕЛ		Струмица		X
Златна Рамка ПИД		Струмица		X
Дрвошанов ДООЕЛ		Струмица		X
Антониј Графика		Струмица		X
ДООЕЛ Елмас		Струмица		X
Кар Ефекс		Струмица		X
ТП Мик Тел		Струмица		X
Мајско Цвете		Струмица		X
Прима С		Струмица		X
Мотомак СР		Струмица		X
Електромонт 200		Струмица		X
МБ Дисконт		Струмица		X
Енерготерм - ИГ		Струмица		X
Снеки Текс ДООЕЛ		Струмица		X
Агрофа 1		Струмица		X
ЈО - ПА Транс		Струмица		X
Леон Комерција		Струмица		X
ПЗУ Протетика АРТ		Струмица		X
Тобако Сити		Струмица		X
Мицев ДООЕЛ		Струмица		X
Џиор ДООЕЛ		Струмица		X
Еделвајс		Струмица		X
Мимоза		Струмица		X
Нома		Струмица		X
Стрит ДООЕЛ		Струмица		X
ДООЕЛ Витони		Струмица		X
Студио Хаџиеви		Струмица		X

Анекс 3 Листа на микро, мали и средни претпријатија кои беа контактирани за потребите на истражувањето

Тобако Масин ДООЕЛ		Струмица		X
АБ Новоселски		Струмица		X
ДООЕЛ Коки М Трејд		Струмица		X
Светлост В.А.		Струмица		X
Руски Л		Струмица		X
ТП Димитар С. Манолев		Струмица		X

Анекс 4: Аналитички резултати од спроведеното анкетно истражување за анализа на претприемништвото кај потенцијални претприемачи

Прашалникот кој се користеше за потребите на анкетното истражување беше осмислен согласно барањата на Европската Комисија за следење на состојбите со претприемништвото во Европа. Одговори на прашалникот беа добиени од 100 млади луѓе на возраст од 18 до 35 години од Југоисточниот регион.

Подолу се дадени сумарните одговори на секое прашање, базирано на кои се дадени заклучоци и препораки во студијата.

1. Колку години имате?

- 18-24 - **33**
- 25-30 - **57**
- 31-35 - **12**

2. Пол

- Машки - **40**
- Женски - **62**

3. Регион во кој живеете?

- Гевгелиско – Валандовски регион - **53**
- Струмичко – Радовишки регион - **49**

4. Колку години имавте кога завршивте со формално образование (средно образование или факултет)?

- 17-20 - **7**
- 21-22 - **41**
- 23-24 - **34**
- Се уште сум дел од формалното образование - **18**
- Одбивам да одговорам - **2**

5. Што се однесува до вашето моментално занимање, би рекле дека сте само-вработен, вработен или не сте професионално активни?

А. Само-вработен - 9

- Фармер, шумар, риболовец
- Сопственик на продавница, занаетчија
- Професионалец (адвокат, доктор, сметководител, архитект, итн.) - **1**
- Сопственик на компанија - **5**
- Друго – **3 (наставник, работам во фирмата на татко ми, freelance developer)**

Б. Вработен - 57

Канцелариски работник - 47

- Професионалец (вработен доктор, адвокат, сметководител, архитект, итн.) - **25**
- Генерален менаџер, директор
- Менаџмент - **1**
- Среден менаџмент - **2**
- Државен службеник - **2**
- Службеник - **11**
- Друго - **6 (SEO, кредитен референт, програмер, рецепционер – 2, офис менаџер)**

Погонски / теренски работник - 10

- Супервизор/надзорник на смена - 6
- Квалификуван физички работник - 2
- Неквалификуван физички работник
- Друго – 2 (продавач, фармацевтски техничар)

В. Без професионална активност, пример: - 26

- домашни активности - 1
- студент (редовен) - 12
- пензионер
- барам работа - 13
- друго _____

Г. Одбивам да одговорам - 8

6. Може ли да кажете кое е занимањето на вашиот татко?

- Самовработен - 18
- Работодавач - 3
- Канцелариски работник вработен во приватен сектор - 12
- Погонски/теренски работник вработен во приватен сектор - 16
- Државен службеник - 19
- Невработен - 14
- Пензионер - 7
- Друго – 11 (починат – 2, машински инженер – Бучим, продавач, шофер на камион, полицаец, работник, теренски работник во јавен сектор, механичар)

7. Може ли да кажете кое е занимањето на вашата мајка?

- Самовработена - 17
- Работодавач
- Канцелариски работник вработен во приватен сектор - 13
- Погонски/теренски работник вработен во приватен сектор - 13
- Државен службеник - 18
- Невработена - 27
- Пензионер - 7
- Друго – 5 (почината, медицинска сестра, јавен службеник, лекар, хигиеничарка)

8. Која од следниве изјави најдобро ги опишува вашите чувства за вашиот приход во домаќинството овие денови?

- Живеам удобно со сегашниот приход - 15
- Приходот е соодветен да ги покријам сите трошоци - 42
- Тешко се снаоѓам - 16
- Многу ми е тешко да излезам на крај - 11
- Немам сопствен приход - 12
- Не би сакал да одговорам - 4

9. Кое е вашето мислење по следниве изјави?

- a) Генерално превземам ризици
- Целосно се согласувам - 18
 - Се согласувам - 36
 - Делумно се согласувам - 40
 - Не се согласувам - 6
 - Воопшто не се согласувам
- b) Кога се соочувам со тешки задачи, речиси секогаш сум сигурен сум дека можам да ги завршам
- Целосно се согласувам - 36

- Се согласувам - **41**
 - Делумно се согласувам - **21**
 - Не се согласувам - **2**
 - Воопшто не се согласувам
- c) Мојот живот е одреден од моите активности, не од други луѓе или случајности
- Целосно се согласувам - **28**
 - Се согласувам - **39**
 - Делумно се согласувам - **29**
 - Не се согласувам - **1**
 - Воопшто не се согласувам - **3**
- d) Штом гледам дека нешто не ми се допаѓа, го менувам
- Целосно се согласувам - **30**
 - Се согласувам - **32**
 - Делумно се согласувам - **37**
 - Не се согласувам - **1**
 - Воопшто не се согласувам
- e) Можноста да бидам одбиен од другите заради тоа што ги бранам своите одлуки нема да ме запре во моите намери
- Целосно се согласувам - **31**
 - Се согласувам - **35**
 - Делумно се согласувам - **30**
 - Не се согласувам - **3**
 - Воопшто не се согласувам - **1**
- f) Јас сум инвентивна личност која има идеи
- Целосно се согласувам - **34**
 - Се согласувам - **46**
 - Делумно се согласувам - **20**
 - Не се согласувам
 - Воопшто не се согласувам
- g) Јас сум оптимист во поглед на мојата иднина
- Целосно се согласувам - **42**
 - Се согласувам - **37**
 - Делумно се согласувам - **16**
 - Не се согласувам - **2**
 - Воопшто не се согласувам - **3**
- h) Сакам ситуации во кои треба да се натпреварувам со други
- Целосно се согласувам - **33**
 - Се согласувам - **36**
 - Делумно се согласувам - **19**
 - Не се согласувам - **11**
 - Воопшто не се согласувам - **1**

10. Замислете дека сте во позиција да одбирате помеѓу различни работни места. Која би ја одбрале:

1. Вработен - **32**
2. Само-вработен - **59**
3. Ниту едно од овие две - **3**
4. Не знам - **6**

11. Во која дејност би сакале да работите?

- Индустрија - **11**
- Енергетика - **3**

- Градежништво - 4
- Сообраќај - 1
- Информатичко комуникациски технологии - 32
- Трговија - 16
- Туризам и угостителство - 7
- Услужни дејности - 18
- Друго – 8 (спорт, уметност, правосудство, право, економија, министерство за финансии, машински инженер)

Само за тие кои одговориле ВРАБОТЕН на 10 прашање

12. Зошто сакате да сте вработен наместо да се само-вработите?

(Повеќе одговори се можни)

- Регуларен, фиксен приход (наспроти варијабилен приход) - 16
- Стабилност на работно место - 14
- Фиксни работни часови - 9
- Пензиско и здравствено осигурување - 10
- Недостаток на бизнис идеи - 2
- Недостаток на финансии за само-вработување - 6
- Сериозност на одлуката – да се биде врзан за бизнисот - 4
- Се плашам од бирократија, формалности - 5
- Се плашам законски и социјални последици ако не ми успее бизнисот - 7
- Друго – 4 (недоволно искуство, кога ќе имам финансии би започнал сопствен бизнис, во оваа држава не може да се биде само-вработен (ова не важи за криминалци), стекнување на искуство пред да се само - вработам)
- Неприменливо

13. Претпоставете дека може да бирате да работите за различни типови на компании, која би ја преферирале?

1. Фамилијарен бизнис - 9
2. Јавно претпријатие/приватно претпријатие кое не е во фамилијарна сопственост - 20
3. Ниту едно од понудените - 1
4. Не знам - 2

За тие што одговориле под 1 на прашање број 13

14. Ве молиме одберете од понудените одговори зошто сакате да работите во фамилијарен бизнис.

Повеќе можни одговори

1. Побрз напредок во кариерата - 6
2. Интернационална мобилност - 3
3. Повисока плата - 5
4. Повеќе персонален тренинг, учење и развој - 4
5. Сигурност на работното место - 3
6. Подобри работни услови - 6
7. Посилна поврзаност со локалното население - 1
8. Долгорочни перспективи на власниците - 3
9. Ниту едно од понудените одговори - 1
10. Не знам

За тие што одговориле под 2 на прашање број 13

15. Ве молиме одберете од понудените одговори зошто сакате да работите во јавно претпријатие /приватно претпријатие кое не е во фамилијарна сопственост

1. Побрз напредок во кариерата - 4
2. Интернационална мобилност - 4

3. Повисока плата - **8**
4. Повеќе персонален тренинг, учење и развој - **8**
5. Сигурност на работното место - **8**
6. Подобри работни услови - **8**
7. Посилна поврзаност со локалното население - **4**
8. Долгорочни перспективи на власниците - **2**
9. Ниту едно од понудените одговори
10. Не знам - **1**

За тие кои одговориле САМОВРАБОТЕН на 10 прашање

16. Зошто преферирате да сте само - вработени наместо да работите за други?

(Повеќе одговори се можни)

- Сопствена независност / лично исполнување / интересни задачи - **51**
- Реализација на бизнис идеја - **33**
- Подобри можности за приход - **37**
- Слобода да одбирам место и време за работа - **36**
- Недостаток на атрактивни можности за вработување - **9**
- Членовите на семејството / пријателите се само-вработени - **5**
- Поволна економска клима - **5**
- Да избегнам несигурности поврзани со вработување - **12**
- Да придонесам за општеството - **18**
- Друго _____
- Неприменливо

За тие кои ги заокружиле одговорите 1, 3 или 4 на 10 прашање

17. Без разлика дали сакате или не сакате да се само-вработите, дали сметате дека за вас е возможно да се вработите сами во наредните 5 години?

- Многу веројатно - **9**
- Веројатно - **12**
- Не многу веројатно - **15**
- Невозможно - **5**
- Неприменливо

За тие кои одговориле НЕ МНОГУ ВЕРОЈАТНО или НЕВОЗМОЖНО на претходното прашање број 17

18. Зошто сметате не е многу веројатно или речиси невозможно да се само-вработите во наредните 5 години?

(Повеќе одговори се можни)

- Недостаток на бизнис идеи/можности - **3**
- Недостаток на финансии за само-вработување - **9**
- Недостаток на вештини и знаења - **3**
- Тешкотии со бирократијата/административни тешкотии - **3**
- Страв од неуспех и последици од тоа - **4**
- Ќе биде тешко да се усогласам со семејните обврски - **1**
- Моменталната економска клима не е поволна за започнување бизнис - **11**
- Друго _____
- Не знам - **1**

19. Кое е вашето мислење по следниве изјави поврзани со вашето образование?

- a) Моето образование ми помага / ми помогна да развијам чувство за иницијатива и претприемачки дух
- Целосно се согласувам - **16**
 - Се согласувам - **30**
 - Делумно се согласувам - **40**
 - Не се согласувам - **10**
 - Воопшто не се согласувам - **4**
- b) Моето образование ми помага / ми помогна подобро да ја разберам улогата на претприемачите во општеството
- Целосно се согласувам - **16**
 - Се согласувам - **38**
 - Делумно се согласувам - **24**
 - Не се согласувам - **18**
 - Воопшто не се согласувам - **4**
- c) Моето образование прави / направи да ме интересира идејата да станам претприемач
- Целосно се согласувам - **12**
 - Се согласувам - **29**
 - Делумно се согласувам - **29**
 - Не се согласувам - **23**
 - Воопшто не се согласувам - **7**
- d) Моето образование ми дава/ми даде соодветни вештини и знаење за да водам бизнис
- Целосно се согласувам - **14**
 - Се согласувам - **25**
 - Делумно се согласувам - **31**
 - Не се согласувам - **19**
 - Воопшто не се согласувам - **11**

20. Кое е вашето мислење по следниве изјави за претприемачите?

- a) Претприемачите создаваат нови производи и услуги кои им користат на сите
- Целосно се согласувам - **15**
 - Се согласувам - **40**
 - Делумно се согласувам - **34**
 - Не се согласувам - **11**
 - Воопшто не се согласувам
- b) Претприемачите мислат само на нивниот паричник
- Целосно се согласувам - **12**
 - Се согласувам - **20**
 - Делумно се согласувам - **41**
 - Не се согласувам - **26**
 - Воопшто не се согласувам - **1**
- c) Претприемачите се креатори на работни места
- Целосно се согласувам - **23**
 - Се согласувам - **40**
 - Делумно се согласувам - **31**
 - Не се согласувам - **4**
 - Воопшто не се согласувам - **2**

- d) Претприемачите ја користат работата на другите
- Целосно се согласувам - **15**
 - Се согласувам - **19**
 - Делумно се согласувам - **47**
 - Не се согласувам - **18**
 - Воопшто не се согласувам - **1**

21. Дали некогаш сте започнале бизнис, презеле некој друг бизнис или сте на чекор да започнете свој?

1. Да, имам започнато/преземено бизнис - **10**
2. Да, преземам чекори да започнам/преземам бизнис - **19**
3. Не - **71**

За тие што никогаш НЕ ПОЧНАЛЕ БИЗНИС односно заокружиле број 3 на прашање 21

22. Како ќе ја опишете вашата ситуација:

1. Никогаш не ми дошло на памет да започнам свој бизнис - **13**
2. Размислувам за започнување свој бизнис - **46**
3. Мислев на тоа или веќе преземав чекори за започнување но се откажав - **8**
4. Имам шанса да го преземам фамилијарниот бизнис - **4**

За тие што ПОЧНАЛЕ БИЗНИС или МОМЕНТАЛНО ЗАПОЧНУВААТ односно заокружиле број 1 или 2 на прашање 21

23. Како ќе ја опишете вашата ситуација:

- Моментално преземам чекори да започнам бизнис - **15**
- Имам започнато/превземено бизнис во последните 3 години кој сеуште е активен - **7**
- Имам започнато/превземено бизнис пред повеќе од 3 години кој сеуште е активен - **3**
- Еднаш започнав бизнис но моментално не сум веќе претприемач откако пропаднав - **1**
- Еднаш започнав бизнис, но моментално не сум веќе претприемач откако го продадов бизнисот/го пренесов на друг/го затворив - **3**

За тие што заокружиле 1 или 2 на прашање 21 или 3 или 4 на прашање 22

24. Одредете ја важноста на секој од наведените елементи во вашата одлука да преземете чекори за започнување нов бизнис или да преземете нечиј.

a) Незадоволство во претходната работа

- Многу важно - **12**
- Важно - **10**
- Не толку важно - **14**
- Воопшто не важно - **3**
- Не знам - **2**

b) Соодветна бизнис идеја

- Многу важно - **30**
- Важно - **9**
- Не толку важно - **2**
- Воопшто не важно
- Не знам

c) Контакт со соодветен бизнис партнер

- Многу важно - **22**
- Важно - **15**

- Не толку важно - 4
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- d) Добивање на сите потребни финансиски средства
- Многу важно - 26
 - Важно - 10
 - Не толку важно - 5
 - Воопшто не важно
 - Не знам
- e) Постоене на добар / успешен пример на претприемач од мојата околина
- Многу важно - 14
 - Важно - 12
 - Не толку важно - 12
 - Воопшто не важно - 2
 - Не знам - 1
- f) Решавање на нерешени општествени или социјални потреби
- Многу важно - 10
 - Важно - 22
 - Не толку важно - 5
 - Воопшто не важно - 2
 - Не знам - 2

За тие што заокружиле 1 или 2 на прашање 21

25. Се на се, дали може да кажете дека започнавте или започнувате бизнис ...

- ...затоа што наидовте на можност - 13
- ...од потреба - 12
- ..бидејќи имаше можност/потреба да преземете бизнис од член на семејството - 4
- Друго _____

26. Ако моментално имате можност да започнете свој бизнис, вклучувајќи доволно средства, дали би отвориле нов или би презеле постоечки бизнис?

1. Ќе започнам нов - 72
2. Ќе преземам постоечки - 13
3. Ништо од ова, не сум заинтересиран - 9
4. Не знам - 6

27. Ако денес започнувате бизнис, кои се двата ризици од кои најмногу се плашите? Дали се тоа....?

(2 одговори најмногу. Одберете од предложените ризици со заокружување на една од бројките од 1 до 7 соодветно на вашиот избор)

1. Несигурноста на приходот - **прв избор 47, втор избор 16**
2. Несигурност на работата - **прв избор 14, втор избор 24**
3. Ризикот од губење на својот имот - **прв избор 8, втор избор 14**
4. Потребата да вложам многу време и енергија на него - **прв избор 5, втор избор 7**
5. Можноста да страдам од сопствен неуспех - **прв избор 14, втор избор 15**
6. Можноста да банкротирам - **прв избор 8, втор избор 19**
7. Неприменливо - **прв избор 4, втор избор 5**

- a) Прв избор.....1 2 3 4 5 6 7
- b) Втор избор.... 1 2 3 4 5 6 7

28. Кое е вашето мислење за следниве групи на луѓе? Дали е..

- a) Да се биде претприемач (само вработени, сопственици на бизниси) е:
- Поволно - **52**
 - Неутрално - **32**
 - Неповолно - **8**
 - Не знам - **8**
- b) Да се биде државен службеник е:
- Поволно - **54**
 - Неутрално - **23**
 - Неповолно - **17**
 - Не знам - **6**
- c) Да се биде врвен менаџер во голема производствена компанија
- Поволно - **81**
 - Неутрално - **14**
 - Неповолно - **2**
 - Не знам - **3**
- d) Да се биде менаџер во банка или слична институција
- Поволно - **77**
 - Неутрално - **14**
 - Неповолно - **3**
 - Не знам - **6**
- e) Да се биде политичар
- Поволно - **40**
 - Неутрално - **22**
 - Неповолно - **28**
 - Не знам - **10**
- f) Да се биде слободен професионалец (адвокат, архитект, артист, сметководител, итн..)
- Поволно - **63**
 - Неутрално - **27**
 - Неповолно - **6**
 - Не знам - **4**

29. Ве молиме замислете дека наеднаш добивате 50.000 евра? Што ќе направите со парите?

- Ќе започнете бизнис (сам или со партнер) - **51**
- Ќе купите куќа (или ќе го исплатите кредитот) - **20**
- Ќе ги чувате парите (штедна сметка, акции, итн.) - **20**
- Ќе ги потрошам да купам нешта што отсекогаш сум сакал да ги купам (кола, патувања, итн.) - **4**
- Помалку ќе работам/ ќе престанам да работам - **1**
- Друго – **2 (исплата на кредити - 2)**
- Не знам - **2**

30. Кое е вашето мислење по следниве изјави за потешкотиите за започнување на бизнис?

- a) Тешко е да се започне свој бизнис заради недостаток на финансиска поддршка
- Целосно се согласувам - **48**
 - Се согласувам - **27**
 - Делумно се согласувам - **25**
 - Не се согласувам

- Воопшто не се согласувам
- b) Тешко е да се започне свој бизнис заради комплексните административни процедури
- Целосно се согласувам - **29**
 - Се согласувам - **22**
 - Делумно се согласувам - **29**
 - Не се согласувам - **19**
 - Воопшто не се согласувам - **1**
- c) Тешко е да се дојде до доволно информации за тоа како да се започне бизнис
- Целосно се согласувам - **21**
 - Се согласувам - **22**
 - Делумно се согласувам - **32**
 - Не се согласувам - **23**
 - Воопшто не се согласувам - **2**
- d) Никој не треба да почнува бизнис ако има голем ризик да не успее
- Целосно се согласувам - **13**
 - Се согласувам - **21**
 - Делумно се согласувам - **45**
 - Не се согласувам - **14**
 - Воопшто не се согласувам - **7**
- e) На луѓето кои имале започнато свој бизнис и не успеале треба да им се даде втора шанса (овозможување на втора шанса од страна на јавните институции и банките)
- Целосно се согласувам - **22**
 - Се согласувам - **40**
 - Делумно се согласувам - **30**
 - Не се согласувам - **5**
 - Воопшто не се согласувам - **3**

Анекс 5: Аналитички резултати од спроведеното анкетно истражување за анализа на претприемништвото кај микро, мали и средни претпријатија со седиште во Југоисточниот плански регион

Прашалникот кој се користеше за потребите на анкетното истражување беше осмислен согласно барањата на Европската Комисија - Генералниот Директорат за следење на состојбите со претпријатијата и индустријата. Одговори на прашалникот беа добиени од 100 компании од регионот.

Подолу се дадени сумарните одговори на секое прашање, базирано на кои се дадени заклучоци и препораки во студијата.

1. Регулатива

Регулативата е од големо значење секогаш кога станува збор за бизнис без разлика во која фаза истиот се наоѓа. Сложени или поедноставени процедури ќе влијаат на мотивацијата и желбата на луѓето да започнат свој бизнис, притоа придонесувајќи кон подобрување или влошување на состојбата со претприемништвото во земјата и раздвигување или стагнирање на економијата.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Намалување на број на административни процедури, нивно поедноставување, избегнување на исти активности, итн.
 - Немам мислење - 11
 - Не е ефективна - 7
 - Доволно ефективна - 35
 - Ефективна - 52
2. Признавање на официјалните документи (ДРД, Тековна состојба, и сл.) на македонски јазик согласно нашиот Закон за услуги во странство
 - Немам мислење - 34
 - Не е ефективна - 3
 - Доволно ефективна - 36
 - Ефективна - 32
3. Воспоставување на Едношалтерски систем за поддршка за стартап компаниите од страна на институциите во Македонија како што се стопанските комори, здруженијата, и сл.
 - Немам мислење - 9
 - Не е ефективна - 6
 - Доволно ефективна - 8
 - Ефективна - 9
4. Забрзување и поедноставување на процедурите за лиценцирање и добивање на различни видови дозволи (дозволи за градење, за пренос на стока, работни дозволи, ЦЕМТ дозволи, и сл.)
 - Немам мислење - 9
 - Не е ефективна - 7
 - Доволно ефективна - 46
 - Ефективна - 43
5. Користење на советодавни и експертски услуги за стартап компании

- Немам мислење - **22**
- Не е ефективна - **8**
- Доволно ефективна - **45**
- Ефективна - **30**

6. Дали сте свесни за постоењето на Едношалтерски систем за даночно и финансиско известување (вклучувајќи водилки и совети) во Македонија?

- Да - **86**
- Не - **19**

7. Дали сметате дека активностите на Владата и на администрацијата во поглед на подигање на свеста за претприемништвото се ефективни?

- Да
- Не

8. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Бизнес инкубатори, бизнис линкови, бизнис мрежи, бесплатни консалтинг услуги за МСП
- Претпочитаеме користење на економски мерки и инструменти кои по автоматизам ќе ја зголемат ефикасноста.

2. Олеснување на вршењето пренос (промена) на сопственост

Потребата од пренос (промена) на сопственоста од еден на друг сопственик е честа појава дали заради пензионирање или вршење на друг тип бизнис.

На ниво на Европа се проценува дека секоја година голем број компании може да бидат затворени токму поради тешкотиите при промена на сопственоста. Тоа се генерално одржливи МСП со богато знаење (know-how), искусен кадар, добри производи и солидна база на клиенти. Ризикот токму овие МСП да бидат затворени поради промена на сопственоста од основачот на друго физичко лице значи неповратно губење на продуктивниот потенцијал.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Подобрување на законските, административните и даночните одредби за пренос (промена) на сопственоста на компанијата.

- Немам мислење - **41**
- Не е ефективна - **4**
- Доволно ефективна - **29**
- Ефективна - **30**

2. Подобрување на информациите и советите кои се нудат за пренос на сопственоста (промена/продажба) на бизнисот/ фирмата

- Немам мислење - **48**
- Не е ефективна - **23**
- Доволно ефективна - **17**

- Ефективна - 12
3. Воспоставување на електронска платформа за купо-продажба на компании во Македонија
- Немам мислење - 14
 Не е ефективна - 3
 Доволно ефективна - 7
 Ефективна - 7
4. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Примена на економски мерки и инструменти.

3. Ефикасна стечајна постапка/ втора шанса за чесни стечајци

Доказите на ниво на ЕУ покажуваат дека случаи на искрен стечај (односно стечај поради задоцнети плаќања, како и други објективни причини, без измама), се мнозинство (96% од стечајните случаи). Сепак, согласно законите во повеќето европски земји тие се третираат строго како измамамнички стечаи. Ова значи дека во повеќето случаи поминува долг период за да се добие ослободување од одговорност, или воопшто да не може да се добие за време на нивниот животен век. Покрај тоа, дури и добивање ослободување, поранешните стечајци се соочуваат со тешкотии и дискриминација при нов почеток. Сепак, истражувањата покажуваат дека оние кои по втор пат започнуваат бизнис се многу поуспешни и издржуваат подолго на пазарот во споредба со почетниците.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Развој на програми за менторирање, тренинг, советување и поддршка за втор почеток
- Немам мислење - 23
 Не е ефективна - 9
 Доволно ефективна - 44
 Ефективна - 28
2. Поедноставени и пократкотрајни процедури за ликвидација на компанијата или ликвидација со банкрот
- Немам мислење - 26
 Не е ефективна - 8
 Доволно ефективна - 27
 Ефективна - 43
3. Подигање на свеста кај сопствениците, деловното окружување и финансиските институции за прифаќање на можноста за затварање на компанија поради неостварени финансиски цели
- Немам мислење - 22
 Не е ефективна - 11
 Доволно ефективна - 47
 Ефективна - 24
4. Обезбедување на финансиски инструменти за "втор почеток" (прифаќање на барање за финансирање на втора фирма во случај на неуспешна претходна фирма)
- Немам мислење - 13
 Не е ефективна - 3
 Доволно ефективна - 11

Ефективна - 4

5. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Честите промени во законската регулатива допринесуват предметите да се пролонгират со долго време на чекање а со тоа се комплицираат ситуациите.
- Примена на економски мерки и инструменти.

4. Поддршка на нови претприемачи

Околу 50% од новите бизниси не успеваат во текот на првите пет години. За да се постигне зголемување на стапката на економски раст од витално значење е да се зголеми издржливоста и конкурентноста на овие фирми. Информации, професионални услуги и техничка помош за поддршка се основните алатки за постигнување на ова цел. Постојните програми во Европа и во САД докажуваат дека совети и менторство од искусни претприемачи ја подобрува издржливоста, ја зголемува интернационализацијата и води кон поголем раст и повеќе новоформирани претпријатија.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Зголемување и подобрување на услугите за поддршка на новите бизниси

- Немам мислење - 6
 Не е ефективна - 6
 Доволно ефективна - 38
 Ефективна - 54

2. Нудење на поддршка на МСП за користење на Е-Алатки (во поглед на добивање придобивки од можностите кои ги нуди дигиталното или е – претприемништвото)

- Немам мислење - 14
 Не е ефективна - 6
 Доволно ефективна - 38
 Ефективна - 46

3. Нудење на поддршка на МСП за започнување на “Зелени“ Бизниси (Еколошко прифатливи бизниси)

- Немам мислење - 10
 Не е ефективна - 1
 Доволно ефективна - 14
 Ефективна - 6

4. Нудење на поддршка и совети за микро и мали компании кои имаат соработка со други компании надвор од границите на земјата

- Немам мислење - 11
 Не е ефективна - 1
 Доволно ефективна - 40
 Ефективна - 52

5. Нудење на поддршка на МСП за користење на европски програми (студиски посети, тренинзи, студии во странство, итн.)

- Немам мислење - 12
 Не е ефективна - 3

- Доволно ефективна - 6
 Ефективна - 10

6. Нудење на поддршка за новите бизниси да имаат иновативни производи/услуги или иновативни процеси и технологии

- Немам мислење - 14
 Не е ефективна - 7
 Доволно ефективна - 32
 Ефективна - 50

7. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Фирмите директно зависат од човечките ресурси и основачите (во честа пракса се и менаџери) доколку се поддржуваат само новоформирани претпријатија се нарушува континуирано творење следење и почит на бизнисите. Секој ќе сака да е на почеток додека ја има поддршката.
- Примена на економски мерки и инструменти.

5. Подобрување на пристапот до финансии

Пристап до соодветни извори на финансирање е еден од најзначајните ограничувања за раст на бизнисот и поттикнување на претприемништвото во Европа. Недостатоците на пазарот доведуваат до недостаток на финансиска поддршка за фирмите со потенцијал за раст и претприемништвото во целина. Ова бара јавни акции за надминување на недостатоците на пазарот и за дополнување на ограничени количини на приватното финансирање што е на располагање.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Подобрување на капацитетите за финансиско советување на Европската Мрежа на бизнис можности во Македонија (EEN – Enterprise Europe Network)

- Немам мислење - 16
 Не е ефективна
 Доволно ефективна - 13
 Ефективна - 1

2. Изработка и промоција на Единствен национален портал за национални и европски извори за финансирање за МСП

- Немам мислење - 37
 Не е ефективна - 6
 Доволно ефективна - 28
 Ефективна - 32

3. Даночни олеснувања во почетната фаза на постоење на компанијата

- Немам мислење - 7
 Не е ефективна - 8
 Доволно ефективна - 30
 Ефективна - 57

4. Кои се главните предизвици / проблеми со кои се соочуваат МСП при пристапот до различните ЕУ програми како што се FP7, CIP, итн.

- Недоволна информираност (12)
- Не знам (5)

- Комплицирана процедура и високи критериуми
- Нестручност
- Немаат капацитет, страв од ризик, и обуки
- Неинформираност, односно недостапност до информациите, неисполнување на бараните критериуми поради големината на субјектот.
- Различни Законски прописи
- Нема доволно информации за ЕУ програмите и нивната содржина и намена.
- Немам информации
- Се уште големи каматни стапки, потребни се грејс периоди, и следење на правното лице директно од страна на кредитодавателот за ефектуирање на средствата.
- Не се запознаени
- Немам слушнато
- Визија и спремност за преземање на ризик.

5. Кои се главни пречки за МСП при пристапот до микро кредити (помали од 10.000 евра)?

- Банкарска гаранција (3)
- Не знам (4)
- Недоверба во реализација на проектите
- Обезбедување гаранција (2)
- Каматите на банките и нивните хипотеки
- Голем број на документи (2)
- Долга процедура и високи критериуми (2)
- Недоволна информираност
- Необразовани сопственици без стручен менаџерски тим
- Банкарските процедура, каматните линии
- Се нема доволно информации за условите под кои ќе се користат средствата, намената за која се доделуваат и сл.
- Висина на каматни стапки, сложена процедура
- Постапката за микро кредити е иста како и за поголеми кредити, многу административни документи, едноставно се нема доверба во субјектите
- Строги критериуми
- Нема пречки

6. Како можат јавните политики и инструменти за олеснување на пристапот до финансии за МСП да се подобрат? На пример олеснување на процедурите за пристап до финансии, подобро информирање и промоција на достапни фондови, итн.

- Поголема промоција на достапни фондови
- Со поголема информираност на управителот
- Подобро информирање (3)
- Со подобра промоција (2)
- Со поголема флексибилност на јавните политики и инструменти
- Преку објавување на веб за таа намена
- Олеснување на процедурите
- Со советување
- Не знам
- Создавање на национален портал за сите фондови кои се нудат или

неделен магазин. И таквиот продукт да се испровира максимално за да биде забележан од МСП.

- Преку подобро информирање и промоција на достапните фондови.
- Да се олеснат процедурите, подобро информирање.
- Тоа, да!
- Намалени процедури за пристап, искрени намери на кредитодавателите без измама и недоречености, промоција и конкурентност на услугите кај кредитодавателите.
- Полесен пристап до финансии, промоција на фондовите
- Транспарентно пласирање на информациите
- Веќе од Вас наброените.

7. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Подобро организирана и транспарентна заштита од нелојална конкуренција и сива-црна економија, како и ревизија и соодветни промени во постапките за јавни набавки
- Следење и оценување на клиентите колку и дали се кредитоспособни, доколку преку мали кредити не се принципиелни се објавуваат на листа за несериозни субјекти.
- Економски мерки и инструменти.

6. Претприемачко образование и тренинг за младите

Промовирање на претприемништвото во училиштата и другите образовни средини е од клучно значење за охрабрување на повеќе претприемачки умови. Претприемачкото образование прави разлика, млади луѓе посетуваат претприемачки програми и активности отвораат повеќе компании – процентот на студенти кои стануваат претприемачи од 3 до 5 години по напуштањето на училиштето е 3-5%, а за оние кои во образованието посетуваат програми за претприемништво овој процент расте до 15-20%. Тие, исто така започнуваат со отворање компании порано. Истражувањата покажуваат дека универзитетските студенти кои посетувале образование за претприемништво, основат бизниси 0,7 години пред дипломирањето, додека оние без образование во претприемништвото основат претпријатија 2,8 години по дипломирањето.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Создавање на единствена платформа за претприемачи за споделување на нивните најдобри практики и искуство

- Немам мислење - 19
- Не е ефективна - 7
- Доволно ефективна - 41
- Ефективна - 35

2. Претприемачка култура, однесување и вештини да бидат дел од националната образовна програма на сите нивоа на образование (основно, средно, високо, стручно, неформално образование и тренинг во исто време со интегрирање на учење на работно место во сите дисциплини и програми)

- Немам мислење - 10
- Не е ефективна - 9
- Доволно ефективна - 44
- Ефективна - 39

3. Сите млади да имаат можност за директно претприемачко искуство пред завршување на средно училиште (дали како формален дел од програмата или како екстра активност која се надгледува од училиштето или од тело за неформално образование)
- Немам мислење - 12
 Не е ефективна - 12
 Доволно ефективна - 30
 Ефективна - 49
4. Зајакнување на претприемачкото образование преку образовни програми кои се ЕУ финансирани
- Немам мислење - 4
 Не е ефективна - 3
 Доволно ефективна - 11
 Ефективна - 12
5. Дали претприемништвото доволно се вклучува во образовните програми?
- Да - 17
 - Не - 52
 - Не знам - 34
6. Дали образовниот систем во земјава обезбедува ефективно стекнување на потребни вештини за претприемачи
- Да - 18
 - Не - 55
 - Не знам - 30
8. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Претприемачкиот дух на личноста се нацира уште во основното образование и така треба да се насочуваат децата според нивните афинитети и желби. Програмите за изучување постојано да се надградуваат со развојот на претприемништвото.

7. Неискористен претприемачки потенцијал на жените

Жените претставуваат најголем неискористен извор на претприемачки потенцијал во Европа. Тие се соочуваат со голем број на проблеми во воспоставувањето и водење на нивниот бизнис кои се повеќе значајни отколку за мажите, главно во областа на пристапот до финансии и вмрежување, како и тешкотии во балансирање на бизнис и семејни обврски.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Развој и ширење на мрежите на „жени – претприемачи“
- Немам мислење - 20
 Не е ефективна - 16
 Доволно ефективна - 41
 Ефективна - 26
2. Развој на специфични претприемачки програми за жени-претприемачи
- Немам мислење - 27

- Не е ефективна - 17
 - Доволно ефективна - 32
 - Ефективна - 27
3. Обезбедување поволни можности за инвестирање во “женски” фирми
- Немам мислење - 23
 - Не е ефективна - 15
 - Доволно ефективна - 38
 - Ефективна - 27
4. Обезбедување на Тренинг на тема “Обезбедување на финансиски инвестиции“ за женски фирми
- Немам мислење - 9
 - Не е ефективна - 4
 - Доволно ефективна - 13
 - Ефективна - 4
5. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

8. “Втора кариера” за постари лица со/без стекнато бизнис искуство

**постари лица се однесува на лица над 50 години*

Помеѓу 1990 и 2010 година учеството на граѓаните на возраст над 50 во Европа се зголеми од 32,1% до 36,5%. Овие лица носат вредни знаења и искуство што им олеснува започнување компанија отколку на неискусен основач. Нивното искуство и вештини ги прави ваквите луѓе непроценливи како ментори или потенцијални купувачи при пренос на бизнисот/сопственоста.

Иницијативи / Потенцијални мерки:

1. Основање на мрежа на сениори-волонтери (постари лица) за советување на млади неискусни претприемачи
- Немам мислење - 16
 - Не е ефективна - 7
 - Доволно ефективна - 42
 - Ефективна - 38
2. Специфични претприемачки тренинзи за постари лица без претходно бизнис искуство
- Немам мислење - 23
 - Не е ефективна - 20
 - Доволно ефективна - 13
 - Ефективна - 6
3. Нудење на грантови за невработени постари лица да постанат претприемачи
- Немам мислење - 8
 - Не е ефективна - 3

- Доволно ефективна - 7
 Ефективна - 12

4. Доколку имате дополнителни коментари по горенаведените иницијативи / потенцијални мерки или сметате дека постојат дополнителни мерки кои имаат влијание ве молиме да ги наведете овде.

- Грантовите за постари лица за да станат претприемачи мислам дека нема да овозможат да си формираат бизнис, освен што ќе се потрошат парите предвидени за таа намена.
- Знаењето и младоста никогаш не одат заедно

9. Други бизнис аспекти од значење за МСП и претприемништвото

1. Дали сметате дека воведување на стандарди за подобро работење (ИСО и други) на МПС (работење според меѓународни стандарди со дефинирани правила и процедури) е корисна за нивното работење и проширување на пазарот на делување?
 - Да - 57
 - Не - 8
 - Немам мислење - 38
2. Дали има потреба од давање помош на МСП во врска со заштита на правата на интелектуална сопственост, подигање на свеста и обезбедување услуги за поддршка на МСП со цел заштита на својата иновација?
 - Да - 77
 - Не - 4
 - Немам мислење - 21
3. Дали гледате потреба од дополнителни мерки во земјава за стимулирање на претприемништвото преку едукација?
 - Да - 82
 - Не - 9
 - Немам мислење - 12
4. Дали гледате потреба медиумите да земат цврста улога во борбата против негативните стереотипи/општествени предрасуди кон претприемништвото во Македонија?
 - Силна потреба - 21
 - Постои потреба - 42
 - Не постои толку многу потреба - 13
 - Нема потреба - 3
 - Немам мислење - 23
5. Дали сметате дека македонскиот пазар на труд нуди соодветен кадар од областите како заштита на животна средина и енергетска ефикасност, компјутерско инженерство, медицина, менаџмент, претприемништво, финансии за бизнисите кои се очекува да направат бум до 2020 година?

- Да, но недоволно - **48**
- Да, доволно - **26**
- Не - **7**
- Не знам - **19**

6. Дали имате да посочите други дополнителни проблеми или пречки?

- Сè се сведува на цена на чинење
- Односот вработен со работодавец (крадење од вработениот)
- Трудољубивоста кај успешните претприемачи да биде мотив и за другите преку национална поддршка: медиумско промовирање, вмрежување во комори, клубови поврзување со странски слични бизниси... така креативноста расте зошто сепак сме во долгогодишна транзиција и големи остатоци и навики од претходното општествено уредување.

Дали се согласувате да бидете контактирани во поглед на овој прашалник за дополнителни консултации?

- Да - **26**
- Не - **74**