

Претприемничка иницијатива, претприемништвото и малите претпријатија во
Република Македонија

Доц.д-р Марија Магдинчева-Шопова,¹ Вон.проф. Неда Петроска-Ангеловска,²
Вон.проф.Марија Ацковска³

Универзитет "Гоце Делчев"-Штип-Факултет за туризам и бизнис логистика¹

Универзитет "Св.Кирил и Методиј"-Скопје, Економски институт Скопје²

Универзитет "Св.Кирил и Методиј"-Скопје, Економски институт Скопје³

Абстракт

Последните години интересот за проучување на претприемништвото се повеќе се зголемува а професијата претприемач се повеќе станува посакувана професија. Претприемништвото и претприемачите се од големо значење за растот на една економија. Суштината на претприемништвото се состои во откривање на поврзаноста помеѓу можностите и иновативноста на поединците-претпреимачи. Претприемништвото претставува процес на искористување на можностите а претприемачите личности кои ги откриваат и создаваат можностите, ги искористуваат и создаваат најразлични аутпути, нови производи или услуги или модифицирање, усовршување на постојните., отварање на нови пазари, користење на нови сировини и сл.

Создавањето на нов успешен бизнис е тешка работа. Секој сака да ја искористи можноста и да профитира од тоа. Секаква идеја за нов производ, услуга, сировина, пазар или производствен процес која може успешно да се продаде претставува можност за претприемачите на малите претпријатија. Основна цел на овој труд е истакнувањето на важноста на претприемничката иницијатива како основа за започнување со мал бизнис како и прикажување на начините преку кои претприемачот може да започне со бизнис.

Клучни зборови : иницијатива, претприемништво, претприемачи, мали претпријатија

Вовед

Последните години интересот за проучување на претприемништвото се повеќе се зголемува а професијата претприемач се повеќе станува посакувана професија. Претприемачите се од големо значење за растот на една економија. Претприемничките претпријатија придонесуваат за појава на 90 % од иновациите. Суштината на претприемништвото се состои во откривање на поврзаноста помеѓу можностите и иновативноста на поединците-претпреимачи. Претприемништвото претставува процес на искористување на можностите а

претприемачите личности кои ги откриваат и создаваат можностите, ги искористуваат и создаваат најразлични аутпути, нови производи или услуги или модифицирање, усовршување на постојните., отварање на нови пазари, користење на нови суровини и сл. Можноста за претприемачите е состојба во која промените во технологијата или во економските, политичките, општествените и демографските услови создаваат потенцијал за создавање на нешто ново.¹

Започнувањето со претпреимничка активност и создавање на нов успешен бизнис е тешка работа. Секој сака да ја искористи можноста и да профитира од тоа. Секаква идеја за нов производ, услуга, суровина, пазар или производствен процес кој може успешно да се искористи со цел да создаде економски придобивки за чинителите, се смета дека сочинува една можност.² Претпреимачот не само што треба да ги искористи можностите туку тој мора да успее во глобалното конкурентно окружување. Една работа е да се има желба или идеја за започнување со бизнис а сосема друга работа е идејата да стане реалност и да се реализира во успешен бизнис. Претварањето на бизнис идејата во реален бизнис, започнувањето со претприемничка активност и искористување на можностите, претприемачот може да изврши на еден од следните три начина:

- Основање на ново претпријатие,
- Купување на постојно претпријатие и
- Франшиза или изнајмување на бизнис

1.1. Претприемничка иницијатива-услов за започнување со мал бизнис

Претприемничката иницијатива претставува основа за развој и успех на претприемничко однесување. Претприемничкото однесување на претпријатијата е определено од примената на иницијативноста и иновативноста во работењето. Постојаната иновативност им овозможува на малите претпријатија да се прилагодат кон промените во окружувањето и да постигнат подобри резултати во однос на конкурентните претпријатија. Иницијативноста се поврзува со процесот на воведување на нови, оригинални идеи во работењето или пак започнување на мал бизнис со воведување на нов начин на работа.

Големо значење во процесот на иницијативно размислување има окружувањето и самиот претприемачот -поединец кој всушност претставува носител на новите, креативните идеи. Во процесот на иницијативно размислување и пред донесување на конечната одлука за започнување со мал бизнис, претприемачот може да креира повеќе решенија или алтернативи за конкретна бизнис идеја. Различните начини на размислување за конкретна бизнис идеја претставува предуслов за поттикнување на креативноста. Поттикнувањето и подобрувањето на креативното размислување кај

¹ Ardichvili AI, Cardozo R., Ray S. A theory of entrepreneurial opportunity identification and development, Journal of Business Venturing 18, 2003, pp. 105-124

² Dollinger M.J. : Entrepreneurship, Upper Saddle River, NJ : Prentice-Hall, 2003

претприемачите може да се изврши со користење на поголем број на техники и методи. Бреинсторминг е техника која најмногу се користи за подобрување на условите за креативно размислување. Преку бреинсторминг техниката се поттикнува тимската работа а работата во тимови ги поттикнува членовите на тимот отворено и гласно да размислуваат и да ги изразуваат сопствените идеи но и критики за конкретни решенија. Отворената дискусија ги охрабрува членовите на тимот да го истакнат личниот потенцијал и способноста за претприемничко однесување. Креативното размислување претставува неопходен но не и единствен предуслов за создавање на нови идеи. Создавањето на нови идеи е процес кој бара време, информации и спроведување на одредени истражувања. Тоа значи дека креативноста претставува дел од процесот на претприемничка иницијативност. Резултат од процесот на претприемничка иницијативност е создавањето на идеи. Создадените идеи за да бидат реално применливи треба да бидат прилагодени на потребите. Размислувањата на потенцијалните претприемачи се насочени кон тоа како на најбрз начин сопствените идеи материјално да ги вреднуваат и претворот во пари. Во оваа насока претприемачот секогаш треба да размислува за тоа дали новите производи и услуги ќе ги задоволат потребите на потрошувачите, дали цената е соодветна на финансиска способност на потрошувачите и да ги предвидат идните однесувања на конкурентните претпријатија како одговор на новите идеи.

Преку креативноста се раѓаат голем број нови идеи, се воведуваат нови или се модифицираат постојните производи и услуги. Вреднувањето на новите производи и услуги е тежок, макотрпен и долготраен процес. Креативноста е сложен процес посебно кога се создаваат оригинални, големи откритија. Креативните и иновативните процеси мора да бидат постојани и константни.

Поттикнувањето на претприемничката иницијатива се овозможува преку воведување на едукативни програми и образовен систем кој ќе овозможи совладување на вештините за креативно размислување, иницијативноста и зајакнување на капацитетот на претприемачите. Образовниот систем има голема важност за креативно размислување. Од една страна тоа може да претставува можност но истовремено и закана за развој на иницијативноста и креативноста бидејќи влијае на тоа како самите личности-претприемачи ги перципираат и согледуваат можностите. Поттикнувањето на претприемничката иницијатива може да биде спречено поради различни причини. Како најважни причини кои го спречуваат развојот на претприемничката иницијативност се спомнуваат : пасивноста и отсуство на енергичност и визија за работење, отсуство на информации т.н. ” хоризонтално размислување” кое се состои во можноста за креирање на повеќе можни решенија за конкретен проблем.

1.2. Основање на ново претпријатие

Започнувањето со претприемничка активност или реализирање на бизнис идејата на претприемачот најчесто подразбира воведување на нови производи и услуги или освојување на нови пазари, преку создавање на сосема ново претпријатие. Основна работа во процесот на основање на ново претпријатие е препознавање на можноста. Одлуките на претприемачите за основање на нови

бизниси често пати произлегуваат од верувањето дека откриле можност која никој друг ја нема пропознаено, па така тие може да заработат со тоа што први влегле на тој пазар.³ Основањето на ново претпријатие е најчесто застапувана форма за започнување со бизнис. Причините поради што оваа форма е водечка во споредба со останатите две форми е во предностите кои истата ги нуди за претприемачите како и во поддршката од страна на државните и бизнис институции и агенции за основање на ново претпријатие. Програмите за доделување на одредени надоместоци за ново основани претпријатија не секогаш резултираат со подобрување на квалитетот за основање на нови претпријатија поради што заради искористување на бенефитите некои претпријатија се основаат со лош квалитет. Поголемиот број од новоосновани претпријатија не отвараат работни места за голем број луѓе.⁴ Поради тоа поддршката на државните и финансиските институции за отварање на нови претпријатија има големи почетни трошоци а мал аутпут-мал е бројот на поддржаните претпријатија кои се успешни на пазарот.

Од големиот број предности кои оваа форма ги нуди за претприемачите може да се издвојат следните:

- самостојно донесување на одлука за видот на претпријатието кое ќе се создава а тоа значи дека изборот на организациона форма е исклучиво право на претприемачот. Многу претприемачи сметаат дека најдобра форма за нивното претпријатие е претпријатие основано од единствен сопственик, но може да одлучат да изберат и некоја друга форма како партнерство, друштво со ограничена одговорност, корпорација,
- самостојно определување на дејноста во која ќе работи претпријатието а тоа подразбира избор на дејноста или видот на индустријата во која ќе дејствува новосозданото претпријатие. Во зависност од целта која што претприемачот сака да ја реализира а при тоа имајќи ги во предвид ресурсите со кои располага, претприемачот го определува подрачјето на работа на своето претпријатие. Една од најважните работи за претприемачите е да ја препознае дејноста која креира добра бизнис клима за нови бизниси или донесе правилна одлука за избор на дејноста во која ќе биде лоцирано новото претпријатие. Така на пример, ако претпоставиме дека двајца претприемачи поседуваат речиси идентични знаења и вештини за работа и управување со претприемнички претпријатија, а едниот од нив своето претпријатие го лоцира во дејност која го поттикнува создавањето на нови бизниси а другиот претприемач своето претпријатие го лоцира во дејност непогодна за развој на нови, веројатноста дека новото претпријатие ќе се одржи е десет пати поголема во дејноста која има добра бизнис клима за нови бизниси во споредба со дејноста која е непогодна за нови бизниси.⁵

³ Durand R., Coeurderoy R.,: Age, order of entry, strategic orientataion, and organizational performance, Journal of Business Venturing 16, 2001, pp.471-494

⁴ Storey D.J. : Should we Abandon Support to Start-up Businesses, F.Chittenden and M.Robertson, Small Firms : Recession and Recovery, Paul Chapman Publishing, London, 1993, pp.1-26

⁵ Shane S : A general theory of entrepreneurship : The individual-opportunity nexus, London, Edward Elgar Publishing, 2003

- Самостојното донесување на одлука за избор на локација на претпријатието претставува клучен елемент кој влијае на профитабилноста на претпријатието и зависи од изборот на дејноста во кое претпријатието ќе работи. Изборот на локацијата на новото претпријатие е под влијание на следните фактори : достапноста на ресурсите, достапноста на бизнисот, условите на окружувањето на бизнисот и достапноста на самото подрачје.⁶
- Самостојно донесување на одлука за организацијата, начинот на работа управувањето со претпријатието и потребните ресурси за работа значи дека вкупното работење на претпријатието зависи од самиот претприемач, сопственик на претпријатието.

Новите бизниси се успешни доколку носителите на истите или претприемачите поседуваат голема и комплетна база на знаење, неограничен пристап и можности за постојано информирање и се активни трагачи по нови можности.

1.3. Купување на постојно претпријатие

Основната организациона форма за започнување со бизнис - основање на ново претпријатие не значи дека е и најдобра. Еден од начините да се започне со претприемничка активност е купувањето на постојно претпријатие. Купување на претпријатие кое веќе постои може да биде побрз и полесен начин за започнување со бизнис отколку да се започне со бизнис од почеток, како ново основано претпријатие. Сепак потребно е да се вложи труд и потроши време за да се пронајде она претпријатие кое претставува вистински избор за идниот претприемач. Бизнисот кој се купува треба да биде соодветен на знаењето, вештините и начинот на живеење и размислувањата на претприемачот. Пред да започне со барање на соодветно претпријатие, претприемачот треба да знае што и како “новиот бизнис” ќе придонесе за него. Идниот претприемач треба да се познава самиот себе си, своите способности, очекувањата од аспект на нивото на профит кое очекува да го оствари, дејноста и локацијата на бизнисот. Исто така потребно е да се предвидат и трошоците кои се потребни за купување на постоечкиот бизнис. Постапката на купување на постојно претпријатие се реализира преку спроведување на анализа на екстерното и интерното окружување во кое дејствува претпријатието, анализа на правната документација, донесување одлука за купување на постојно претпријатие и активности за спроведување на промената на називот, сопственоста, управувањето во надлежните регистри и институции и запознавање на постојните вработени во новиот сопственик, претприемач. Идниот претприемач пред да одлучи да купи постојно претпријатие неопходно е да изврши анализа на работењето на претпријатието кое има намера да го купи. Анализата на работењето на претпријатието кое е предмет на купување се состои од анализа на економско-финансиското работење и анализа на екстерното и интерно

⁶ Stokes D. : “ Small business management, 2nd edition, Letts Education, London, 1995, p.114

окожување во кое дејствува претпријатието.⁷ Покрај спроведување на анализа на работењето на постојното претпријатие, идниот претприемач потребно е да ги познава објективните причини поради кои се продава претпријатието. Секогаш треба да се има во предвид дека постојното претпријатие не се продава само поради постоење на “добри”, позитивни причини. Треба да се предвиди секој аспект на бизнисот кој се купува. Како најчесто застапени причини поради кои се продава постојното претпријатие може да биде одлуката на сопственикот на претпријатието да се повлече од бизнисот, да го промени бизнисот или да започне сосема нов бизнис, остварени непосакувани или негативни резултати во работењето и спреченост на сопственикот за работење. Процесот или чекорите на купување на постојно претпријатие вклучува активности за проценување и вреднување на постоечкиот бизнис, обврските на постојното претпријатие и вредностите на човечките ресурси. Постојат неколку методи на вреднување на вредноста на претпријатието. Вреднувањето на претпријатието најдобро може да го извршат квалификувани институции кои со своите совети може само да му помогнат на идниот претприемач. На пример, доколку некое претпријатие се продава поради остварување на негативен резултат или намалување на профитот, претпријатието треба да се вреднува пониско а потенцијалниот купувач треба да биде информиран за тоа. Вообичаено, вреднувањето на нематеријалните средства кои се содржани во угледот на претпријатието, екстерните и интерните односи со добавувачите и купувачите, лиценците, патентите, интелектуалната сопственост, умешноста во привлекување и мотивирање на квалитетни вработени тешко се спроведува. Како иден сопственик на постоечки бизнис, претприемачот треба да ја познава вкупната сегашната вредност (материјални и нематеријални средства) на бизнисот кој се купува и идните перспективи. Вообичаено оние кои го продаваат претпријатието тешко успеваат да го видат “претпријатието во целост “. Тие обично сметаат дека претпријатието има повисока вредност и поголем потенцијал за иднина отколку што е реално а тоа може да ја попречи продажбата. Постојат неколку групи потенцијални купувачи. За да се надмине оваа состојба се пристапува кон внимателно определување на вредноста на претпријатието со примена на различни методи за вреднување.

1.4. Франшиза-изнајмување на бизнис

Започнувањето со бизнис вообично е мултиплицирана задача за сопственикот на претпријатието. Тој треба да знае се : да ги научи оперативните аспекти на бизнисот, да поседува знаење, да ја определи локацијата на бизнисот, да го идентификува пазарот и конкуренцијата, да умее да продава на пазарите, да издава фактури, да ги наплати фактурите и да пронајде време да ја заврши самата работа. На прв поглед се чини дека тоа е премногу. Преку франшизата претприемачите добиваат најдобар можен почеток за бизнисот бидејќи најголем дел од наведените задачи се завршени.⁸

⁷ Hornaday W.R. : “ Thing about entrepreneurship : A fuzzy set approach, Journal of small business management, Vol 28, No.4, 1990, p.132

⁸ Franchise Magazine, 1997,p. 7

Франшизата претставува начин, докажан модел за започнување со мал бизнис во кој примателот на франшизата “учи да работи” и се обидува да го пронајде вистинскиот начин за започнување со нов бизнис а давателот на франшизата се согласува да му го отстапи и пренесе вкупниот деловен процес на работа. Франшизирањето претставува систем на дистрибуција каде правно независни сопственици на бизниси (приматели на франшиза) плаќаат паричен надомест и ројалити на матичната компанија (давател на франшиза), а во замена добиваат право да ги користат нејзиниот заштитен знак, и честопати да користат готови деловни модели и системи.⁹ Примателот на франшизата вложува труд, плаќа одреден надомест на давателот на франшизата или сопственик и постојано ги следи деловните процеси кои тој ги применува. Франшизирањето се поврзува со започнувањето со претприемничка активност или нов бизнис. Но од деловната форма основање на ново претпријатие франшизирањето многу се разликува. Кај франшизирањето голем дел од активностите кои се својствени за ново основаните претпријатија како на пример, креирање на идеи, откривање на можностите, подготвителни истражувања и сл., се непотребни бидејќи тоа веќе е познато. Кај франшизирањето голем дел од работа за идниот претприемач веќе е завршена и од овој аспект франшизирањето како деловен начин за работа е многу понапред. Откако ќе ја научат тајната за успешен бизнис и самите ќе се еоценат дека веќе знаат доволно сами да работат, примателот на франшизата не може да работи како сака туку и во иднина треба да ги почитува упатставата и методите за работа. Доследноста во следењето на деловните процеси на работа од страна на примателот на франшизата или корисник обезбедува брз успех во споредба со претприемачите кои нема од кого да учат за бизнисот кој го работат туку самите за подолго време се обидуваат да го пронајдат начинот или деловниот модел кој би бил успешен.. Франшизирањето е популарна форма на деловна сопственост. Во САД има повеќе од 5000 сопственици-даватели на франшизи кои заедно управуваат со повеќе од 650.000 одделни аутлети (продавници, ресторани, хотели и сл.)¹⁰ Со стекнувањето на франшиза претприемачот добива одредени предности и слабости. Тој се стекнува со познат бренд, база на соработници, деловен начин на работа. Како противвредност за она што го добива, претприемачот треба да плати одреден надомест и да биде подготвен да ги следи насоките и упатставта за работа со што се откажува делумно од својата независност.

1.5 Малите претпријатија во Република Македонија

Започнувањето со претприемничка активност е комплексна работа која бара извршување на повеќе активности и одговор на повеќе прашања меѓу кои и прашањето за причините за започнување со претприемничка активност. Во постапката за започнување со претприемничка активност самиот претприемач ја дефинира деловната политика, обезбедува почетен капитал и донесува

⁹ Baron R. and Shein S.: “ Entrepreneurship : A process perspective “, South-Western Thomson, 2005, p.199

¹⁰ Buss D.D. : “ New dynamics for a new era “, Nation’s Business, juni 1999,pp.45-48

одлуки за натамошно дејствување. Како доминантни причини за започнување со претприемничка активност се истакнуваат следните : можноста за вработување, можноста за самостојно одлучување, можноста за заработување повеќе пари, флексибилно работно време, можноста за самостојна работа, можноста за самостоен избор на лицата кои ќе работат во претпријатието, можноста за себедокажување, желбата да се биде претприемач и сл. Покрај причините кои го поттикнуваат претприемачот да започне со активност, големо значење има изборот на начинот за започнување со претприемничка активност. Поради тоа во периодот од јануари-јуни 2014 година спроведено е практично истражување со цел откривање на причините и посакуваниот начин за започнување со претприемничка активност. Во применетиот дел од овој труд преку методата на анкетен прашалник ¹¹ кој се состои од две прашања беа анкетирани 150 невработени лица во Република Македонија кои покажаа интерес за потполнување на анкетниот прашалник. Исто така невработените лица беа анкетирани и со прашање за начините за започнување со претприемничка активност.

Според резултатите од спроведеното истражување може да се констатира дека на прашањето *:Дали сакате да бидете претприемач?* , 127 лица или 84,7% од анкетираниите потенцијалните претприемачи се изјасниле позитивно а 23 лица или 15,3% се изјасниле дека не сакаат да бидат претприемачи.

Со второто и третото прашање од анкетниот прашалник анкетирани се само лицата кои позитивно одговорија на првото прашање односно оние лица кои се изјасниле дека сакаат да бидат претприемачи.

На прашањето: *Која причина е одлучувачка за Вас за да започнете со претприемничка активност ?* , од вкупно 127 анкетирани невработени лица, кои го потполниле прашалникот или вкупно 82 потенцијални претприемачи или за 59,9 % од анкетираниите одлучувачка причина за започнување со претприемничка активност претставува можноста за заработување повеќе пари.

28 невработени лица односно 22 % би започнале претприемничка активност поради можноста за вработување, 5 невработени лица или 3,9 % сакаат да бидат претприемачи поради можноста за самостојно одлучување а 10 лица или 7,8 % би започнале претприемничка активност поради можноста за самостојна работа. Само 2 или 1,5 % од потенцијалните претприемачи се изјасниле дека би биле претприемачи затоа што имаат можност да вработат членови од фамилијата. Сигурноста на работното место и желбата да се биде претприемач не претставуваат одлучувачка причина за започнување со бизнис за ниту еден претприемач.

На прашањето : *Кој начин би го избрале за започнување со претприемничка активност ?* , од анкетирани 127 лица, 96 лица или 75,6 % се изјасниле дека би започнале свој бизнис со основање на сосема ново претпријатие, 24 потенцијални претприемачи или 18,9 % би започнале претприемничка активност преку франшиза и 7 потенцијални претприемачи или 5,5 % би започнале претприемничка активност преку купување на постојно претпријатие.

¹¹ Анкетниот прашалник е ставен во прилог 1.

Добиените податоци од истражувањето се прикажани графички.



1.6 Заклучок

Претпреимништвото и претприемачите се од големо значење за растот на современите економии. И покрај тоа што процесот на основање и развој на нови, претприемнички бизниси се реализира на долг рок, малите, претприемнички претпријатија придонесуваат за појава на 90 % од иновациите. Претприемничката иницијатива директно влијае на зголемувањето на бројот на малите претпријатија. Искористувањето на можностите во окружувањето и оние кои ги создаваат самите претприемачи придонесуваат за создавање на нови вредности. Идниот претприемач сам одлучува за видот на организациската форма на своето претпријатие. Тој може да одлучи претприемничката активност да ја реализира преку сосема ново основано претпријатие, да купува постојно претпријатие или идејата да ја реализира како франшиза. Секое претприемничко претпријатие или секој нов бизнис претставува оригинален случај, бидејќи не постојат однапред одредени предуслови за работа и успех. Тоа значи дека оригиналноста и иницијативноста својствени за претприемачите создаваат нови претприемнички претпријатија. Резултатите од спроведените истражувања покажуваат дека доминантни причини поради кои идните претприемачи донесуваат одлука за започнување со мал бизнис претставува можноста за заработување повеќе пари и можноста за вработување. Идните претприемачи како начин за започнување со деловна активност би ја избрале формата на основање на ново претпријатие.

РЕФЕРЕНЦИ

1. Ardichvili Al, Cardozo R., Ray S.: A theory of entrepreneurial opportunity identification and development, Journal of Business Venturing 18, 2003
2. Baron R. and Shein S.: " Entrepreneurship : A process perspective ", South-Western Thomson, 2005
3. Buss D.D. : " New dynamics for a new era ", Nation's Business, juni 1999
4. Dollinger M.J. : Entrepreneurship, Upper Saddle River, NJ : Prentice-Hall, 2003
5. Durand R., Coeurderoy R.,: Age, order of entry, strategic orientataion, and organizational performance, Journal of Business Venturing 16, 2001
6. Hornaday W.R. : " Thing about entrepreneurship : A fuzzy set approach, Journal of small business management, Vol 28, No.4, 1990
7. Storey D.J. : Should we Abandon Support to Start-up Businesses, F.Chittenden and M.Robertson, Small Firms : Recession and Recovery, Paul Chapman Publishing, London, 1993
8. Shane S : A general theory of entrepreneurship : The individual-opportunity nexus, London, Edward Elgar Publishing, 2003
9. Stokes D. : " Small business management, 2nd edition, Letts Education, London, 1995

АНКЕТЕН ПРАШАЛНИК БРОЈ 1

1. Дали сакате да бидете претприемач ?
 - а) Да
 - б) Не

2. Која причина е одлучувачка за Вас за да започнете со претпреимничка активност ?

- а) можноста за вработување
- б) можноста за вработување на членови во фамилијата
- в) можноста за самостојно одлучување
- г) можноста за заработување повеќе пари
- д) можноста за замостојна работа
- ѓ) можноста за самодокажување
- е) желбата да се биде претприемач
- ж) сигурност на работното место
- з) да се биде сопственик

3. Кој начин би го избрале за започнување со претприемничка активност ?

- а) основање на ново претпријатие
- б) купување на постојно претпријатие
- в) франшиза

(невработеното лице прашалникот се потполнува со заокружување на една од дадените опции)

