

*Издавач:*

Економски институт - Скопје

*Уредник:*

Д-р Благоја Наневски

*Главно редакција:*

Даниела Георгиева

*Компјутерска обработка и корица:*

Фонче Божиновски

*Реализација:*

Економски институт - Скопје

*Печат:*

„ДеГама“ 2007

*Тираж:*

200 примероци

CIP – Каталогизација во публикација  
Народна и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“,  
Скопје

334.722 (062)  
334.722 (497.7) (062)

ПРЕТПРИЕМНИШТВО - проблеми, дилеми и перспективи: научен собир: збирка на трудови: реферати и дискусии од научниот собир / (уредник Благоја Наневски). - Скопје: Економски институт, 2007 - 229 стр.: илустр.: 24 см

Фусноти кон текстот. -Библиографија кон одделни трудови

ISBN 978-9989-2020-8-7

1. Наневски, Благоја (уредник)  
а) Претприемништво - Македонија - Собори  
б) Претприемништво - Собори

COBISS.MK-ID 70742026

ЕКОНОМСКИ ИНСТИТУТ - СКОПЈЕ

ФАКУЛТЕТ ЗА БИЗНИС-АДМИНИСТРАЦИЈА -  
ЈИЕ УНИВЕРЗИТЕТ-ТЕТОВО

АГЕНЦИЈА ЗА ПРОМОЦИЈА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО  
ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА - СКОПЈЕ

НАУЧЕН СОБИР

ЗБОРНИК НА ТРУДОВИ

## ПРЕТПРИЕМНИШТВО - ПРОБЛЕМИ, ДИЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ

РЕФЕРАТИ И ДИСКУСИИ ОД НАУЧНИОТ СОБИР

Скопје, 2007

**СОДРЖИНА**

<b>СОДРЖИНА</b> .....	5
<b>ПРЕДГОВОР</b> .....	9
<i>Д-р Дејан Пендев</i> <i>Директор на Економскиот институт - Скопје,</i> .....	
<i>Д-р Насир Селими</i> <i>Декан на Факултетот за бизнис-администрација</i> <i>при ЈНЕ Универзитет - Тетово</i>	
<b>РЕФЕРАТИ</b> .....	11
<i>Владимир Сарач,</i> <i>Љубиша Николовски</i> <b>АПРМ ВО РАЗВОЈОТ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО</b> <b>И МАЛОТО СТОПАНСТВО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	13
<i>Д-р Дејан Пендев</i> <b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО КАКО ФАКТОР</b> <b>НА ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ (ЛЕР)</b> .....	25
<i>Д-р Благоја Наневски</i> <b>ФИНАНСИСКИ ИЗВОРИ ЗА УСПЕШНО</b> <b>ПРЕТПРИЕМНИШТВО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	39
<i>Вељанд Рамадани</i> <b>БИЗНИС-АНГЕЛИТЕ И НИВНОТО ВЛИЈАНИЕ ВРЗ РАЗВОЈОТ</b> <b>НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА</b> .....	49
<i>Д-р Васил Појовски</i> <b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ОРГАНИЗАЦИСКАТА КУЛТУРА</b> .....	65
<i>М-р Јелјон Мазлами</i> <b>ДЕЛОВНИОТ АМБИЕНТ КАКО ПРЕДУСЛОВ НА</b> <b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ГЕНЕРАЊЕТО НА</b> <b>НОВИ ИНВЕСТИЦИИ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	75

<i>Д-р Климентишна Појоска</i>	
<b>БАНКИТЕ, ШТЕДЕЊЕТО И ФИНАНСИРАЊЕТО НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	85
<i>Љубиша Николовски, Маријан Стојчев, Никола Таневски</i>	
<b>ВАУЧЕРСКА ПРОГРАМА ЗА ПОТТИКНУВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО</b> .....	99
<b>ДИСКУСИЈА</b> .....	115
<i>Д-р Билјана Ангелова</i>	
<b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ЛОКАЛНИОТ ЕКОНОМСКИ РАЗВОЈ</b> .....	117
<i>Д-р Тајјана Б. Пејковска</i>	
<b>МАРКЕТИНГОТ И ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО</b> .....	125
<i>Д-р Тајјана Пејковска Мирчевска, М-р Владимир Мирчевски</i>	
<b>ПРОБЛЕМИТЕ НА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЈА НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	131
<i>М-р Гуле Гуле</i>	
<b>ДАЛИ НИ Е ПОТРЕБНО ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ОБРАЗОВАНИЕТО?</b> .....	137
<i>М-р Кристијан Шајноски</i>	
<b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО ОБЛАСТА НА ИНВЕСТИРАЊЕТО ВО ХАРТИИ ОД ВРЕДНОСТ</b> .....	145
<i>М-р Газим Селими</i>	
<b>СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ - ФАКТОР ЗА ПОТТИКНУВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА</b> .....	149
<i>М-р Гадаф Реџеи</i>	
<b>УЛОГАТА НА КВАЛИТЕТОТ ВО МЕНАџМЕНТОТ НА МАЛИОТ БИЗНИС</b> .....	155
<i>М-р Душица Сивчевска</i>	
<b>ВЛИЈАНИЕТО НА ПОЈАВАТА НА СПОЈУВАЊА, ПРЕЗЕМАЊА И ПАРТНЕРСТВА ВРЗ РАЗВОЈОТ НА МСП</b> .....	167
<i>М-р Зоран Мојсовски</i>	
<b>ПЛАНИРАЊЕ НА ЛИКВИДНОСТА ВО ПРЕТПРИЈА</b> .....	171

<i>М-р Ана Стојкоска</i>	
<b>ОДАНОЧУВАЊЕ НА ДОБИВКАТА НА ПРЕТПРИЈАТИЈА КОИ РАБОТАТ ВО ПОВЕЌЕ ЗЕМЈИ</b> .....	177
<i>Насер Амеи</i>	
<b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И БИЗНИСОТ</b> .....	185
<i>Таџедин Беџеи</i>	
<b>ПОТРЕБЕН МИНИМАЛЕН КАПИТАЛ ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ</b> .....	193
<i>М-р Елена Бундалеска</i>	
<b>МОТИВАЦИЈА НА ВРАБОТЕНИТЕ ВО ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО</b> .....	197
<i>Христијана Цијушева</i>	
<b>СТРАТЕГИЈАТА НА МАЛИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕТПРИЈАТИЈА ВО „НОВАТА ЕКОНОМИЈА“</b> .....	201
<i>Раѓиј Малоски</i>	
<b>ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО И ЗДРАВСТВОТО</b> .....	207
<i>М-р Злајко Бежовски</i>	
<b>ПРЕТПРИЕМНИЧКИ МРЕЖИ</b> .....	213
<i>М-р Зоран Темелков</i>	
<b>МЕНАџИРАЊЕ НА ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА И ИЗВОРИ НА ФИНАНСИСКИ СРЕДСТВА ВО МАКЕДОНИЈА, НАМЕНЕТИ ЗА ПРЕТПРИЕМАЧИ</b> .....	219

поврзување при кое здравствените работници т.е. лекарите би можеле да имаат прегледност на тоа кои лекови им стојат на располагање во аптеките полесно ќе можат да им ги препишуваат на своите пациенти и да ги упатат на соодветно место каде би можеле да ги снабдат потребните лекови.

Поврзувањето на подрачните фондови, здравствените организации и здравствените осигуреници е од круцијално значење, затоа што подрачните фондови би можеле да имаат пристап и контрола врз здравствените установи и осигуреници. Сега во тој систем на поврзување, кога веќе се знае кои услуги ги нудат здравствените установи и кои услуги ги користеле примателите на здравствени услуги, со добра корелација на Централниот фонд за здравствено осигурување, како тој би можел во секое време да има пристап и контрола врз понудувачите и примателите на здравствени услуги, многу би било полесно да можат да се преземат идните чекори во претприемништвото на здравството. Ваквото поврзување би требало да претставува основен чекор во подобрувањето на квалитетот на здравствените услуги и, воопшто, во функционирањето на здравството.

М-р Златко Бежовски

## ПРЕТПРИЕМНИЧКИ МРЕЖИ

Постојат голем број на разновидни мерки и активности коишто можат да го поттикнат и зајакнат дејствувањето на претприемачите во одреден регион или во локални рамки. Иницијативите за подигнување на претприемничката клима може да потекнува од заедницата (централната власт и локалните власти, граѓански здруженија, универзитети и сл.), но и од самите претприемачи. Светските искуства говорат дека регионите и земјите каде што постои можност за ефикасно мрежно поврзување помеѓу претприемачите и бизнисите покажуваат значително подобри резултати во појавата на нови и брзорастечки бизниси како и подобрување на целокупната економија на овие региони.

Спроведените истражувања потврдуваат дека класичните ресурси како што се силни универзитети, пристап до ризико-капитал, и добрата физичка инфраструктура се важни, но некогаш не и доволни фактори, одреден регион да покаже зголемена претприемничка активност. Истражувањата откриваат дека успешните региони не се потпираат само на видливите ресурси. Невидливите ресурси се исто така многу важни, а тие се базираат на релациите помеѓу луѓето. Овие ресурси во литературата се среќаваат уште и како „социјален капитал“. Утврдено е дека социјалниот капитал, дефиниран како мрежи на поврзувања и ресурсите лоцирани во тие мрежи, позитивно влијаат врз перформансите на фирмите<sup>1)</sup>. Голем

<sup>1)</sup> Batjargal Bat, Динамиката на претприемничките мрежи во транзиционите економии; Случајот на Русија, декември 2000.

дел од изворите на успехот на „азиските тигри“ се заснова врз структурата на азиското општество и густите мрежи на поврзување помеѓу азиските претприемачи.<sup>2)</sup> Претприемачите најчесто и најмногу vznikнуваат во оние региони каде што можат ефикасно мрежно да се поврзат со другите претприемачи.

Во САД поддршката на иницијативите за формално мрежно поврзување на претприемачите постои преку 30 години и регионите каде што тие функционираат покажуваат одлични економски перформанси и брз развој. Мрежното поврзување во Гана и во Русија се сведува на неформални групи, и се наведува како еден фактор кој недостасува за нивниот економски развој за разлика од силното мрежно поврзување присутно во некои земји од источна Азија (азиските тигри).

Мрежното поврзување може да земе најразлични форми, како што се петочните забави, формализирани групи кои го помагаат финансирањето на новите бизниси или пак класичните стопански комори. Претприемничките мрежи можат да се организираат како општи или според дејноста (кластери), вертикални или хоризонтални, понатаму тие можат да се однесуваат на студенти или жени-претприемачи, мрежите можат да бидат локални, регионални или пак виртуелни (преку Интернет). Постојат и мрежи за генерирање на идеи, мрежи на ризико-капиталисти и бизнис-ангели, во рамки на бизнис-инкубаторите, формални и неформални мрежи и сл. Една работа којашто скоро на секој претприемач му е потребна е можноста да се поврзе со колегите претприемачи и да размени искуства и нови идеи. Постојат голем број на луѓе кои започнуваат свои бизниси или планираат да го остварат тоа. Новите претприемачи кои се појавуваат можат да учат низ работата, или можат да учат од најдобрите учители, а тоа се искусните претприемачи. Локалните претприемачки мрежи ги нудат најефективните патешта за ваков начин на поделба на искуства. Како и да е, мрежите служат за остварување на најразлични цели, како на пример, пристап до капитал, потоа позиција за политичка акција, или можности за поддршка, менторство и образование.

Претприемачите во мрежите откриваат и експлоатираат бизнис-можности, добиваат информации, совети и социјална поддршка од другите членови во мрежата, пристапуваат до финансиски капитал и добиваат поддршка и засилување од престижни „играчи“ што влијае врз перцепцијата за квалитетот на нивните фирми<sup>3)</sup>. Потребите на претприемачите

<sup>2)</sup> Bart Abigail M., Факторот што недостасува: Претприемничките мрежи, фирмите и економскиот развој во Гана, јуни 1995.

<sup>3)</sup> Batjargal Bat, 2000.

еволуираат со текот на времето. На почетокот кога ја основаат фирмата претприемачите често имаат потреба од основни тренинзи и корисни сугестии за изнајмување на простор, наоѓање на работници и слично. Тие, исто така, имаат потреба од друштво и можност за размена на искуства со лица кои се соочуваат со истите предизвици во почетоците на бизнисот. Како фирмата созрева, потребите стануваат поконкретни, со фокус на растот на фирмата, пристап до нови извори на финансирање или стратеско партнерство со сродни компании. Во тој контекст, потребно е да се креираат мрежи во согласност со нивото на развој на фирмите и потребите на претприемачите.

Освен тоа што претприемачките мрежи се извонредно корисни за самите бизниси и претприемачи, тие, исто така, помагаат да се промовира регионален економски развој, регионите со силни мрежи на претприемачи кои имаат појаки перформанси во смисла на основање на нови бизниси и брзорастечки бизниси. Заедниците кои бараат начини да го охрабрат локалното претприемништво треба да спроведат програми за помош во креирање и поддршка на соодветни претприемачки мрежи. Едноставното разбирање и признавање на важноста на претприемачките мрежи како потребата за нивно креирање не е доволно. Разбирањето треба да ги генерира следните круцијални прашања: Како може заедницата да помогне во создавањето и ширењето на мрежите на претприемачи и како мрежите еволуираат со текот на времето и како тие да останат доследни на потребите на локалните бизниси? Дел од факторите коишто влијаат на успехот во изградбата и функционирањето на мрежите се: историјата на регионот, природата на локалните бизниси, културата на економската заедница, како и од тоа дали фирмите имаат традиција на соработка или одржуваат одредена дистанца. Структурните и културните одлики на заедницата мораат да бидат водич за појавата на мрежите и нивната еволуција со текот на времето.

Националната комисија за претприемништво на САД во својата анализа од 2001 година наведува конкретни чекори и препораки за тоа како да се започне со изградба на претприемнички мрежи кои ќе го поттикнат регионалниот и локалниот економски развој. Без разлика на тоа што анализата се заснова на студии на случај во рамките на САД, чекорите и препораките можат да се применат и во други држави и региони. Мрежите претставуваат ефективна стратегија за сите типови на заедници (општини, региони, градови итн.), но секоја заедница мора да дизајнира соодветен модел и стратегија во согласност со своите потреби.

Република Македонија, по деценија и пол од преминот кон пазарна економија, и покрај одредени иницијативи, како и активностите на самите претприемачи, не може да се пофали со плодна претприемничка клима

која ќе поттикне формирање на поголем број нови и брзорастечки бизниси. Изградбата на формални мрежи за претприемачи во голема мерка може да придонесе да се решат дел од економските проблеми во државата. Мрежите, пред сè, ќе помогнат да се изгради здрава претприемничка клима во државата, а преку тоа ќе овозможи и искористување на голем број неискористени и расцепкани ресурси. Тука пред сè се мисли на неангажираната работна сила, бидејќи малото стопанство е во состојба да апсорбира голем дел за разлика од крупната индустрија.

Судејќи според светските искуства еден од најзначајните фактори за развој на претприемништвото коишто недостасуваат во нашата држава е токму постоењето на претприемнички мрежи од најразлични типови и форми кои ќе ги следат потребите на постојните и потенцијалните претприемачи. Во тој контекст, бизнис-заедницата, како и централната власт и локалните власти во Македонија пожелно е да се потпрат на туйтите искуства и да ги следат препораките и чекорите за изградба на претприемничките мрежи притоа приспособувајќи ги на конкретната ситуација. Бидејќи Македонија нема сопствени искуства во изградбата на ваквите мрежи, сосема е логично да се користат странските искуства, а се разбира дека и секоја помош од надвор е добредојдена. Првите конкретни чекори за изградба и организирана поддршка и помош на формалните претприемнички мрежи во Македонија се презема од страна на Агенцијата за меѓународен развој на Соединетите Американски Држави (УСАИД) во рамките на Проектот за конкурентност на Македонија (МСА).

МЦА им помага на македонските фирми да создадат визија и активности кои ќе резултираат со нивна зголемена конкурентност на домашниот, регионалниот и меѓународниот пазар.<sup>4)</sup> Главната активност на МЦА е да промовира и да зајакне пет индустриски кластери кои ќе развијат и спроведат стратегии за подобрување на меѓународната конкурентност на македонските компании. Под кластери се подразбираат заемно поврзани фирми и други институции кои ќе ја развиваат конкурентноста на дадената индустрија. Кластерите се состојат од приватни претпријатија различни по големина, вклучувајќи производители, набавувачи и купувачи, потоа работна сила, влада, професионални асоцијации, институции за истражување, за обука и сл. Петте кластери избрани во рамките на проектот МЦА се кластерите за: јагнешко месо и овчо сирење, туризам, информатички и комуникациски технологии (ИЦТ), вино и кластерот за текстил. Кластерите се избрани на тој начин што претприемачите од сродните дејности беа мотивирани самостојно да покажат иницијатива и да поднесат барање до УСАИД за прием во проектот. Самиот процес по-

<sup>4)</sup> УСАИД Македонија, [www.usaid.org.mk](http://www.usaid.org.mk)

дразбира дека фирмите, уште пред почетокот на формалната поддршка на кластерот на кој му припаѓаат, се поврзале и се договориле за заеднички настап пред лидерите на проектот. Ваквиот принцип се покажа како успешен бидејќи во рамките на тие групи веќе се издвоени лидери на кластерите од кои се очекува да бидат нивната моторна сила.

Суштината на Проектот за конкурентност е фирмите да се здружат и самите да ги определат стратегиите и правците на заеднички настап, се разбира со помош на силна поддршка од страна МЦА во обезбедувањето на простор, логистика, институционална поддршка, финансирање на конкретни истражувања и сл. Кластерите на МЦА веќе даваат конкретни резултати и можат да послужат како модели за работењето на целиот приватен сектор. Креирањето на претприемнички мрежи е особено интересно за локалните власти кои со новиот закон за локална самоуправа добива одредени ингеренции за промоцијата и поттикнувањето на локалниот економски развој. Во зависност од спецификите, општините можат да ги искористат постојните ресурси за да формираат различни форми на претприемнички мрежи со што директно ќе влијаат за подобрување на претприемничката клима, а преку тоа и врз формирањето на нови бизниси. Сето тоа во крајна линија ќе придонесе да се подобри целокупната економска состојба во општината и во државата.

Сублимирајќи ги светските искуства во изградбата, функционирањето и значењето на претприемничките мрежи би можеле да ги извлечеме следните заклучоци:

- Користа од претприемничките мрежи е голема. Во прв ред мрежите им помагаат на претприемачите во сите фази, од основањето на бизнисот, па сè до негова интернационализација.
- Мрежното поврзување е неограничен ресурс и бара креативност и посветеност, меѓутоа потекнува пред сè од потребите на постојните и потенцијалните претприемачи.
- Во регионите каде што постојат големи можности за мрежно поврзување изникнуваат голем број на нови компании од кои дел се брзорастечки и конкурентни и на глобалниот светски пазар.
- Мрежите не им помагаат само на претприемачите, тие исто така го помагаат и економскиот развој на целиот регион каде што постојат.
- Македонија несомнено треба да ги искористи искуствата на успешните примери за изградба и водење на претприемничките мрежи. Проектот на УСАИД за конкурентност на Македонија МЦА е прв конкретен чекор во креирањето на претприемнички мрежи во нашата држава и сигурно ќе даде значајни резултати.

- Владата, локалните власти, граѓанскиот сектор, но и самите претприемачи треба и со сопствени сили да креира и гради мрежи секаде каде што за тоа ќе се јави потреба. Појавата на претприемничките мрежи не е сосема спонтанa и затоа треба да се преземат чекори и мерки, пред сè да се испираат и мотивираат успешни лидери со силна визија за да ги формираат и да ги водат овие мрежи.
- Македонското стопанство има и одредени специфички коишто треба да се имаат предвид при изградбата на мрежите за претприемачи. Јасно е дека притоа ќе се наиде на бројни проблеми, но првиот услов за да се успее е да се почне, и тоа што поскоро.

#### **Литература:**

1. Ваг Abigail M., Факторот што недостасува; Претприемничките мрежи, фирмите и економскиот развој во Гана, Универзитет Оксфорд, јуни 1995.
2. Ватјаргал Ват, Динамиката на претприемничките мрежи во транзиционите економии; Случајот на Русија, Институт Вилјам Дејвидсон при Универзитетот на Мичиген, декември 2000.
3. Molinaroli Elisa, Di Buhalis Dimitrios; Претприемничките мрежи во италијанскиот е-туризам, јули 2003, [www.traveldailynews.com](http://www.traveldailynews.com).
4. Pages Erik R., Garmise Shari; Изградба на претприемнички мрежи, Национална комисија за претприемништво САД, декември 2001.
5. Проект за конкурентност на Македонија, [www.mca.org.mk](http://www.mca.org.mk)
6. УСАИД Македонија, [www.usaid.org.mk](http://www.usaid.org.mk)