МЕЃУНАРОДЕН СЛАВЈАНСКИ УНИВЕРЗИТЕТ „ГАВРИЛО РОМАНОВИЧ ДЕРЖАВИН“ - СВЕТИ НИКОЛЕ - БИТОЛА

Факултет за економија и организација на претприемништвото

Насока: Маркетинг менаџмент

магистерски труд

Претприемништвото во современата и динамична економија со посебен осврт на жените претприемачи во Р С Македонија



Кандидат:
Зорица Јованова

Ментор:
проф. д-р Љупчо Вчков

Свети Николе, 2021

Содржина:

АПСТРАКТ 5
ABSTRACT 6
Вовед 7
Актуелност на проблематиката 7
Предмет и цели на истражувањето 8
Хипотези на истражувањето: 9
План за презентирање на материјата 9
Методологија на истражувањето 10
Глава I – Анализа на претприемачот во современата динамична економија 12
1. Дефинирање на претпримачот 12
1.1. Предности од постанување претприемач 14
1.2. Ризици кои го следат претприемачот 15
2. Фактори кои влијаат за појава на претприемништвото 16
3. Функции на претприемачот и негови карактеристики 19
3.1. Основни функции на претприемачот 19
3.2. Основни карактеристики на претприемачот 20
Глава II – Преприемништвото и неговото влијание врз економскиот раст и развој 22
4. Претприемачки процес 22
4.1. Концептуална рамка на претприемачкиот процес 28
4.2. Импактот на претприемништвото врз економскиот раст и развој 31
4.3. Фактори со кои претприемништвото влијае врз забрзување на економскиот раст 35
4.4. Финансирање на бизнисите основани од претприемачи 38
4.5. Рамка за оценување на претприемачката активност 41
Глава III – Жените во претприемништвото 54
5. Жените во претприемништвото 54
5.1. Фактори кои влијаат за жените претприемачи 55
5.2. Карактеристики на жените претприемачи 60
5.3. Разлики помеѓу мажите и жени претприемачи 61
5.4. Можностите и предностите на жените во претприемништвото 68
5.5. Предизвиците на жените во претприемништвото 69

5.6. Импактот на жените претприемачи во економијата 72
Глава IV – Жените претприемачи во Р С Македонија 76
6. Економска активност на жените во Р С Македонија 78
7. Карактеристики на жените претприемачи во Р С Македонија 82
8. Бариери за жените претприемачи во Р С Македонија 85
9. Проверка на хипотези 87
10. Заклучок 89

Табела 1: Дефинирање на претпријемачот 13
Табела 2: Регулаторна рамка 46
Табела 3: Индикатори за пазарни услови 48
Табела 4: Индикатори за пристап до финансирање 49
Табела 5: Индикатори за креирање и дифузија на знаење 51
Табела 6: Индикатори за претпријемачки способности 52
Табела 7: Индикатори за претпријемачка култура 53
Табела 8: Фактори кои влијаат на жените за започнување претпријемачка дејност 55
Табела 9: Типологија на профилите на жени претпријемачи 55
Табела 10: Економски импакт на жените претпријемачи 74
Табела 11: Индекс и рангирање на Р С Македонија 77
Табела 12: Претпријемачка активност на мажи и жени во Р С Македонија 79
Табела 13: Возрасна граница на жените претпријемачи 80
Табела 14: Бариери за жените претпријемачи поради ограничувачки фактори 85
Табела 15: Бариери на жените претпријемачи кои се финансиско-менаџерски 86

График 1: Корелација на регулацијата и иновативноста во економијата 33
График 2: Отворањето нови бизниси има позитивен ефект врз вработеноста на краток и долг рок, а негативен на среден рок 34
График 3: Стапка на неуспех на нови бизниси во првите пет години 35

Слика1: Фази на претпријемачкиот процес 23
Слика 2: Фази на претпријемачкиот процес 27
Слика 3: Концептуална рамка на претпријемништвото 29
Слика 4: Развој на економиите во зависност од факторите на развој 30
Слика 5: Фактори кои влијаат кај жените претпријемачи 56

Тајната на успехот во животот е човекот
да биде подготвен за шансата кога ќе се појави.
– Бенџамин Дизраели

АПСТРАКТ

Овој магистерски труд претставува една поширока и сеопфатна анализа на претприемништвото во модерната и динамична економија како еден од клучните фактори за економската активност, остварување на потенцијалниот раст на економијата, воведување иновативни производи и процеси, како и начин за остварување личен и професионален развој.

Во сегашната економија, која се одликува со постојани промени, улогата и придонесот на претприемачите се од огромна важност. Почнувајќи од времето на индустриската револуција до денес, забележани се драстични промени во економските активности. Овие промени во сегашната економија влијаат врз сите елементи на организациите, поради што компаниите мораат постојано да се менуваат со цел воспоставување рамнотежа помеѓу интерните (стратегијата и организациска структура) и надворешните (средината) организациски фактори. Во сите овие промени, луѓето се обидувале и пронаоѓале можности за инвестирање организирајќи компании преку обезбедување капитал, труд, суровини или воведување нови техники и производи и поставување врвни менаџери кои ќе бидат одговорни за оперативното функционирање на компанијата.

Од особена важност за секоја економија е да овозможи и креира услови во кои претприемачите ќе бидат мотивирани во голема мера да ги имплементираат своите идеи и да преземаат ризици поради бенефитот на сите учесници во економијата преку креирање работни места, зголемување на националниот бруто-домашен производ, иновативноста и промовирање истражување и развој.

Клучни термини: претприемништво, динамична економија, ризик, иновација, економски развој

The secret of success in life is for a man
to be ready for his opportunity when it comes.
- Benjamin Disraeli

ABSTRACT

This paper is a broad and thorough analysis of the role of entrepreneurship in a modern and dynamic economy as one of the key factors for the economic activities, also achieving the potential for growth of the economy, introducing innovative products and services. All of these activities for the entrepreneurs are used as a means for fulfilling their personal and professional growth.

In today's economy that is defined by the characteristics of constant change, the role and the impact of entrepreneurship is from upmost importance. Turning back in time, starting from the industrial revolution till now, the economic activities had a dramatic changes. These changes in the modern economy are affecting all of the elements of the organizations. Because of this, the companies have to adapt to the constant change in order to achieve balance between the internal (strategy and organizational structure) and external (environment) organizational factors. During all these changes the entrepreneurs have found a ways for investment organizing companies and bringing capital, labor and commodities. These companies have also implemented new techniques and hired top managers that were responsible for the operational functioning of the company.

Taking in consideration of all of the facts it is from upmost importance for every economy to create conditions in which the entrepreneurs will be motivated to implement their ideas and take risk because of the benefits that they are producing. These benefits are creating jobs, increasing the gross domestic product, innovation and promoting research and development.

Key words: entrepreneurship, dynamic economy, risk, innovation, economic development.

Вовед

Актуелност на проблематиката

Претприемачите имаат способност и можат да го променат начинот на кој ние работиме и живееме. Доколку се успешни , нивните иновации може да го подобрат нашиот животен стандард и дополнително да создадат богатство преку нивните инвестиции. Овие инвестиции понатаму значат креирање работни места и услови за попросперитетно општество. Токму поради ова, во голем број од земјите, на претприемачите се гледа како на национално средство кое е потребно да се мотивира, поддржува и плаќа на што е можно повисок степен.

Претприемачите заземаат централна улога во пазарната економија. Имено, на претприемачите во рамките на економијата се гледа како на иницијатори или искра која ја активира и стимулира економската активност. Економскиот успех на нациите зависи од храброста и креативност на претприемачкиот инстинкт. Одредено општество е просперитетно само до оној степен до кој ја наградува и охрабрува претприемачката активност бидејќи претприемачите со нивните активности се круцијална детерминанта за нивото на успех, просперитет, раст и можности во која било економија. Најдинамичните општества во светот се оние кои имаат најмногу претприемачи, и истовремено легалната и економската структура ги охрабрува и мотивира претприемачите за зголемување на нивните активности.

Централната улога во економијата претприемништвото ја зазема поради енергијата, креативноста и мотивираноста за започнување производство или продажба на нови производи и услуги. Претприемачот е оној кој го презема ризикот во потрага по профит и оној кој бара можности за профит преку задоволување потреби на потрошувачите кои сè уште не се детектирани. Претприемачите бараат нееквилибриум, односно простор помеѓу потребите и желбите на потрошувачите за производи и услуги кои се моментално достапни.

Особено важно за однесувањето на претприемачите во однос на целокупната економија и моментални услови кои постојат во истата е тоа што тие се оптимистични и ориентирани кон иднината, тие веруваат дека успехот е можен и се спремни да ги ризикуваат нивните ресурси во потрага по профит. Тие се динамични, подготвени да испробаат повеќе стратегии за да ги постигнат своите цели и истовремено се флексибилни, подготвени за брзи промени во оној момент кога ќе дојдат до нови информации.

Поради важноста на претприемништвото и успехот на истото како витален дел од успехот на нацијата, решив да направам една поопширна анализа во однос на тоа што ги мотивира претприемачите, кои се особините кои е потребно да ги поседува и секако влијанието врз економската активност и подобрувањето на економските параметри во средината каде што функционираат претприемачите.

Предмет и цели на истражувањето

Она што претставува предмет на истражување на магистерскиот труд е теоретска и практична анализа на претприемништвото, неговата важност во модерната економија, одделните аспекти на функционирањето на претприемачите, понатаму улогата и застапеноста на жените претприемачи со посебен осврт на нивната положба во Република Северна Македонија. Со ова истражување ќе се обидеме да направиме компаративна анализа на податоците до кои ќе дојдеме со цел да дојдеме до заклучоци кои би имале вредност во насока на истакнување на важноста и промовирање на корисноста од развиено претприемништво во рамките на една економија.

Со оглед на тоа дека сè поголема важност добива претприемништвото, почнувајќи од мерките на владите за поддршка на економскиот развој, понатаму преку сè поголемата актуализација во наставните програми, почнувајќи од пониските степени на образование сè до факултетско ниво на образование, како и акцентот од страна на меѓународните економски и други организации кои го промовираат претприемништвото, се јавува потреба да се изврши подлабоко истражување на оваа тема. Со истражувањето ќе се обидеме да ги утврдиме ефектите врз економијата или разликите кои се појавуваат помеѓу економии кои се отворени и даваат значајна поддршка во споредба со оние економии каде што претприемништвото не зазема централно место.

Целите на истражувањето се следните:

- Користејќи аналитички методи да се утврди важноста на претприемништвото во моменталната економија која се одликува со голема динамичност и промени каде што иновацијата е основниот елемент без кој е невозможен развојот на компаниите;
- Утврдување на важноста на постојано поттикнување и мотивирање на менаџерите како лица кои овозможуваат зголемување на економскиот раст и развој истовремено

креирајќи работни места и подобрување на севкупната продуктивност во економијата;

- Предизвиците со кои се соочуваат жените претприемачи и улогата која ја имаат во севкупната економија поради спецификите на бизнисите кои се основани од страна на жените претприемачи;
- Застапеноста на жените претприемачи во Република Северна Македонија, потенцијалот за нивни развој и условите кои ги нуди македонската економија за жените претприемачи во остварување на нивните бизнис-идеи.

Хипотези на истражувањето:

- Очекуваме да дојдеме до заклучоци дека претприемништвото како економска дисциплина има сопствени специфики различни од редовниот или корпоративен менаџмент. Овие разлики даваат предност на претприемачите во насока на носење одлуки за бизнис-проекти кои во себе содржат помали или поголеми ризици, но и поголеми бенефити од реализирање на бизнис-идеите;
- Претприемништвото има огромна улога во економскиот раст и развој поради промените кои ги имплементираат, а со тоа влијае на ефикасноста на целокупната економија, продуктивноста на работната сила, креирање нови работни места и подобрување на економската благосостојба на населението;
- Жените претприемачи се недоволно застапени во економијата поради индивидуалните и личните карактеристики кои се одлика на жените, но во постигнатите резултати очекуваме дека жените претприемачи ги остваруваат најмалку истите или подобри резултати од мажите претприемачи;
- Очекуваме дека во Република Северна Македонија жените претприемачи сè повеќе се присутни во економијата со отворање бизниси и придонесуваат кон целокупниот економски раст, но целосниот потенцијал не е искористен.

План за презентирање на материјата

Во однос на структурата на трудот, истиот ќе се состои од вовед, три глави и заклучок, кои треба да формираат една целина на истражувачки труд од кој може да се извлечат заклучоци и поенти за претприемништвото и неговата важност.

Во Првата глава ќе се обидеме да поставиме една теоретска основа на претприемништвото и претприемачите, анализирајќи ги нивните способности, карактеристики, како и срединатa на нивото функционирање со цел да добиеме впечаток за специфичната улога на претприемачите во економијата за кои многумина автори и аналитичари тврдат дека имаат централна улога.

Втората глава ќе се посвети на резултатите од претприемништвото во рамките на економијата преку анализа на подобрувањето на економските параметри како резултат на активности преземени од претприемачите. Во овој дел ќе се задржиме на тоа како и колку се зголемува економскиот раст, зголемување на бројот на работни места, иновациите итн. во корелација со степенот на развиеност на претприемништвото во земјата.

Последната глава од трудот се однесува на жените претприемачи и нивната улога во економијата од аспект на предизвиците со кои се соочуваат, разликите или тешкотиите со кои се соочуваат за разлика од мажите претприемачи. Исто така ќе направиме анализа на неколку успешни приказни на жени претприемачи во Република Северна Македонија како пример кој треба да се следи и како доказ дека претприемништвото единствено зависи од желбата, мотивите, способностите, креативноста и идеите на лицето кое се одлучува за некој претприемачки потфат.

Методологија на истражувањето

Во насока на потврдување на хипотезите на истражувањето и целите на трудот, ќе се користат различни методи на истражување. Имено, ќе се користи методот на анализа на секундарни извори на податоци, односно книги, научни списанија, истражувачки трудови или бази на податоци од академски и истражувачки центри кои ги собираат овие податоци.

Дополнително, ќе се користи и методот на компаративна анализа на податоци и информации до кои ќе дојдеме во истражувањето, а истите се релевантни за темата на магистерскиот труд.

Освен овие методи, ќе се користи и swot матрица како начин на утврдување и дефинирање на слабостите, јаките страни, можностите и заканите со кои се соочуваат

претпријемачите и нивната важност за целокупната економија. Исто така, ќе се користи и методот на анализа на временски серии на податоци со кои би дошле до заклучоци кои се важни за предметот на анализа.

Глава I – Анализа на претприемачот во современата динамична економија

1. Дефинирање на претприемачот

Важноста на претприемништвото во сегашната економија јавува потреба од формулирање општоприфатена дефиниција, сепак различни автори даваат различни мислење и истакнуваат различни елементи во своите дефиниции кои се поврзани со претприемништвото. Можеби една од дефиницијата која би била најшироко прифатена е дефиницијата дека претприемачот е лице кое организира и менаџира претпријатие кое во своето работење вклучува значително ниво на ризик, особено во почетните фази на основање на бизнисот. Доколку ја анализираме дефиницијата во буквална смисла, може да се согласиме со истата, но таа има одредени недостатоци кои е потребно да се адресираат. Имено, истражувањата покажуваат дека претприемачите не се преземачи на ризик по секоја цена, односно тие се обидуваат да го намалат ризикот и да ја зголемат можноста за успех преку правилна алокација на постојните или новоприбраните ресурси. Во продолжение се неколку дефиниции на претприемачите од различните групи на научници за тоа како тие ги перципираат претприемачите:

- Економистите го дефинираат претприемачот како лице кое обезбедува ресурси, труд, суровини и други средства кои во процесот на трансформација произведува резултати со поголема вредност отколку пред да бидат вклучени овие елементи во процесот. Исто така, економистите сметаат дека претприемачите се лица кои воведуваат промени, иновации и новитети;
- Психолозите го дефинираат претприемачот како лице кое мотивирани од одредени цели кои креираат желба кај истиот за да се стекне со нешто или да ги оствари своите амбиции и аспирации;
- Социолозите го дефинираат претприемачот како лице чии постапки го дефинираат неговиот социјален статус и како лице кое придонесува кон развојот на општеството и неговата блиска или поширока средина.
- Експертите по менаџмент го дефинираат претприемачот како лице кое има визија и создава акционен план за да ја оствари таа своја визија.

Табела 1: Дефинирање на претприемачот

Извор	Дефиниција	Суштински елементи
Шумпетер (1934)	**Претприемачот е иноватор кој имплементира промена кај пазарите и оваа промена има пет манифестации: 1) воведување нов/подобрен приозвод; 2) воведување нов метод на производство; 3 експлоатација на нов извор на суровини и; 4) воведување нов тип на организација во индустријата**	**Иноватор**
МекКлиланд (1961)	**Претприемачот е човек со висока потреба за остварување. Оваа потреба за остварување е директно поврзана со претприемништвото. Претприемачот е енергичен модерен преземач на ризик.**	**Остварувач Преземач на ризик Посветен**
Кирзнер (1978)	**Претприемачот препознава и делува при можности кои ќе се појават на пазарот. Во суштина претприемачот е премостувач помеѓу неоткриени потреби на клиентите или неоткриени можности за поголема ефикасност на процесите.**	**Идентификатор на можности**
Шаперо (1975)	**Претприемачот презема иницијатива, организира одредени социјални и економски механизми и го прифаќа ризикот од неуспех.**	**Организатор Преземач на иницијатива**
Карланд и др. (1984)	**Претприемачот е главно карактеризиран со иновативно однесување и ќе воведе практика на стратегиски менаџмент во бизнисот.**	**Стратег**
Као и Стивенсон (1985)	**Претприемништвото е обид за креирање вредност преку препознавање бизнис-можности.**	**Креирач на вредност Свесен за можностите**
Тимонс и Спинели (2008)	**Претприемништвото е начин на размислување, резонирање и делување кое е поврзано со можностите, со холистички пристап и балансиран во однос на лидерството.**	**Лидер Холистичен Истраен Посветен**

* Извор: Bessant, J. R. Innovation and entrepreneurship / John Bessant and Joe Tidd. — Third Edition

Со оглед на отсутноста на јасен концепт кој е општоприфатен, многу меѓународни, но и национални тела имаат тенденција да ја анализираат претприемачката активност преку бројот на новите стартап бизниси. Иако многу карактеристики како креативноста, преземање ризик и иновација се поврзуваат со претприемништвото, со што ги портретира претприемачите единствено како лица кои го земаат предизвикот за отворање нов бизнис со нов концепт или идеи, тоа не е случајот. Имено, она што можеби е најважно кај претприемачите не е иновацијата, туку додадената вредност од каде што следува дека претприемачот не мора само да има комплетно нов концепт или идеја, туку и создавањето на додадена вредност на постојните производи и услуги исто така го прави тоа лице претприемач.

Повеќето од луѓето заработуваат работејќи во одреден бизнис, односно компанија. Бизнис може да го објасниме или дефинираме како организација која обезбедува продукти или услуги, со цел стекнување заработка. Лицето кое работи во бизнис кој е управуван од друг човек е работник. Од друга страна, некој што создава и управува со бизнис е претприемач.

Кога претприемач ќе започне со нов бизнис, во одлуката е инволвиран и ризик. Имено, ризикот е шанса од можната загуба на нешто. Претприемачот вложува пари, време и енергија со надеж за добивање поголеми награди или бенефиции. Доколку ништо не вложиш, ништо нема ни да добиеш е една од максимите која е поврзана со овој концепт. Бидејќи работниците работат за некој друг, а претприемачите работат за себеси, претприемачите ризикуваат повеќе. Работниците можеби ризикуваат од тоа да ја загубат работата доколку не си ја завршат како што треба, но тие се платени за нивната работа. Претприемачите ризикуваат од тоа што можеби нема да можат да ги платат работниците или самите себеси ако бизнисот е „слаб“.

Наградите или придобивките што работниците и претприемачите ги добиваат од сработената работа исто така може да бидат различни. Награда може да биде пари, но исто така може да биде и лична сатисфакција или самостојност. Основачите на бизнис, претприемачите имаат контрола на парите кои ги генерира бизнисот. Исто така тие го имаат и последниот збор во сите бизнис-дискусии. Како резултат, тие се најпосле одговорни за успехот или неуспехот на бизнисот.

1.1. Предности од постанување претприемач

Постојат многу причини зошто да започнете сопствен бизнис. Но, пред тоа добро е да се разгледаат добрите и лошите страни за да се биде претприемач. Клучот е во оценувањето дали потенцијалните награди се повредни отколку ризиците кои ги преземате. Предностите од тоа да се биде претприемач се следните:

- **Награди за претприемачот**

  Повеќето луѓе стануваат претприемачи за да заработат пари. Впрочем, добрата заработка им дозволува на луѓето да си ги обезбедат своите потреби наместо да зависат од другите. Но, почесто најголема награда за претприемачот е чувството на

самостојноста. Честопати постои лично задоволство што доаѓа од тоа да имаш слобода да правиш свои деловни одлуки, а потоа и да делуваш на нив. Дополнително, можете да ги покажете своите способности и вештини на вашето семејство и пријатели.

- **Создавање свои правила**

  Кога поседувате бизнис, вие ќе бидете свој шеф. Во зависност од вашиот бизнис, можете да одлучите за распоредот на работа, каде да работиш и како и кога ќе се платиш. Исто така го имате последниот збор кои производи или услуги ги обезбедува бизнисот и како тие ќе бидат произведени или извршени. На пример, кога имате креативна идеја, вие имате моќ да ја реализирате.

- **Ја работите работата во која уживате**

  Поголемиот дел од животот го поминуваме работејќи. Оттаму, многу е важно луѓето да се инволвирани, односно да работат нешто кое го сакаат и ги исполнува. Имено. луѓето имаат тенденција да бидат повеќе фокусирани и мотивирани кога се страсни за нивната работа. Ова му помага на бизнисот да успее.

- **Создавање поголемо богатство**

  Вообичаено, вработените можат да заработат колку што може компанијата да ги плати. Претприемачите можат да сторат повеќе отколку само да заработат за живот. Успешен бизнис, особено оној што расте, може да се продаде за многу повеќе од износот што бил инвестиран во него.

- **Помагање на заедницата**

  Да се биде претприемач отвора можности кои помагаат да са подобри заедницата и светот во кој живееш. На пример, претприемачите им помагаат на другите преку обезбедување производи или услуги потребни за заедницата. Тие исто така создаваат работни места. Претприемачите често добиваат лично задоволство и признание од средината за потрошеното време и средства за општествено значајни настани.

1.2. Ризици кои го следат претприемачот

Деловната сопственост не е без ризик. Еве некои потенцијални недостатоци кои обично доаѓаат со тоа да се биде претприемач:

- **Потенцијална деловна неуспешност**

  Несаканата страна е можноста да се донесат погрешни деловни одлуки. Да се биде целосно одговорен значи дека успехот или неуспехот на вашиот бизнис зависи од вас. Времето и парите што ги вложувате во стартување нов бизнис може да не се исплати.

- **Неочекувани пречки**

  Имено, можно е настанување на проблеми кои претходно биле непредвидени и истите се неочекувани. Ова може да биде обесхрабрувачки и фрустрирачки, освен ако не успее претприемачот да го задржи позитивниот однос.

- **Финансиска нестабилност**

  Износот на средства кои може да ги одвоите од бизнисот за да си платите себеси може да се зголемува, но може и да се намали, во зависност од тоа како функционира бизнисот. Многу од новите бизниси, особено на почетоците од нивното функционирање, не успеваат да создадат доволно средства за да си платат себеси. Постојат и случаи и во текот на потурбулентните времиња на бизнисот, претприемачите вложуваат дополнителни средства во бизнисот од причина обезбедување средства за плата на своите вработени.

- **Долги часови на напорна работа**

  Не е невообичаено за претприемачите да работат многу дополнителни часови за нивниот бизнис да постане успешен. Ова е случајот особено за време на иницијалниот или стартен процес. Овие долги часови на работа го намалуваат времето кое претприемачите го поминуваат со нивното семејство и пријатели. Сè додека бизнисот не може да си дозволи вработување дополнителна работна сила која ќе помага, потребно е претприемачот да извршува многу различни задачи. Ова бара од претприемачот дисциплина и волја да се направи сè што е потребно да се направи.

2. Фактори кои влијаат за појава на претприемништвото

Индивидуалната одлука за потрага по претприемачка кариера зависи од различни фактори:

1. *Историски фактори*

   a. **Образование, тренингот и искуства:** Типот на образованието, тренингот и искуството кое индивидуалецот ги стекнал во текот на животот влијаат врз неговиот избор за да започне бизнис. Техничките специјализирани лица започнуваат бизниси во полето на нивната специјалност во најголем дел поради тоа што работењето во сопственото поле на специјализација значи зголемена доверба и намален ризик поврзан со започнување на бизнисот.

   b. **Семејство и асоцирање со успешни претприемачи:** Доколку индивидуалците имаат поддршка од сопственото семејство или има одредени лица на кои се угледува, а постигнале позначителни успеси, тогаш индивидуите имаат многу поголема мотивација и многу полесно се одлучуваат да започнат нов бизнис.

   c. **Финансиски услови:** Позитивните и негативните финансиски услови може подеднакво да претставуваат мотиватор за започнување нов бизнис. Имено, доколку одредено лице утврди дека неговите приходи не ги задоволуваат потребите на семејството или, пак, доколку имаат дополнителни средства, можно е индивидуите да бараат бизнис-можности каде што би ги инвестирале своите средства и време со цел постигнување успех, а со тоа и задоволување на потребите.

2. *Мотивациски фактори*

   a. **Потреба за остварување:** Овој фактор од многумина истражувачи се идентификува како главен фактор за мотивацијата на претприемачот. Потребата за остварување претставува мотив за остварување цели. Освен тоа што се борат за поголема награда, ним истовремено од голема важност им е личното достигнување. Тие имаат желба да ги направат нештата, без разлика дали се процеси или производи, поефикасни и подобри од претходно.

   b. **Лични мотиви/очекувања:** Личните мотиви и очекување се едни од круцијалните фактори кои се одговорни за појавата на претприемништвото кај индивидуите. Овој тип на индивидуи имаат интерен фокус на контрола, кој значи дека тие самите се одговорни за сопствениот развој и раст.

c. **Бизнис-околината:** Бизнис-околина која ги поддржува новите бизниси, како и бизнис-околина каде што нема доволна конкуренција, добри економски услови на регионот, висока побарувачка придонесуваат кон тоа индивидуата да отвори нов бизнис.

3. *Економски фактори*

a. **Политики на поддршка од страна на владата:** Повремено, владите на земјите преку нивните тела вршат формулирање или преформулирање на владините политики во делот на поддршка на претприемништвото во различни области. Еден пример е повластените даночни политики кои делуваат како катализатори во зголемување на мотивацијата на претприемачите.
b. **Достапност до финансиска поддршка од различни тела и институции:** Сите претприемачи имаат потреба од средства и фондови за започнување на бизнисот, но не секој од нив ги има сите потребни средства за започнување. Во вакви ситуации тие може да побараат и добијат финансиска помош од институции кои чија дејност е финансиска поддршка на овие претпријатија.
c. **Достапност до технички ресурси како капацитети, енергија или труд:** Пристапот до факторите на производствено може да го олесни или отежни процесот на отворање нов бизнис и негово успешно функционирање.

4. *Награда за претприемачот*

a. **Признание од околината:** Бидејќи успехот вообичаено е пропорционален со вложениот труд, започнување на инвестицијата му дава на претприемачот индивидуалност. Односно краен резултат кој зависи единствено од него. Според тоа, во согласност со постигнатиот успех, претприемачот ќе добива признание од неговата средина, со што би се зголемила неговата самодоверба.
b. **Социјален статус:** Претприемништвото е начин да се дојде до високи профитни маргини кои не се остварливи или замисливи работејќи на месечно платени работи. Од овде следува, со успешното функционирање на бизнисот, последователно расте и социјалниот статус на индивидуата. Дополнително, да се биде одговорен за цела

компанија, вработувајќи одреден број лица, донесување важни одлуки, водат кон поголем социјален статус на индивидуата.

3. Функции на претприемачот и негови карактеристики

3.1. Основни функции на претприемачот

Во согласност со претходно утврдените дефиниции за тоа што претставува претприемачот во динамичното економско опкружување, природно се издвојуваат неколку функции кои се очекува да ги исполнува претприемачот, односно:

- **Апсорпција на ризик**

  Претприемачот ги предвидува сите можни ризици кои може да се појават во однос на неговиот бизнис. Освен вообичаените ризици, претприемачот мора да се грижи и за посебните ризици како што се ризикот од промена на вкусовите на потрошувачите, промена на начините на консумирање, понатаму техники на производство и нови иновации. Овие ризици не може да бидат осигурени и, доколку истите се материјализираат, загубите паѓаат на товар на самиот претприемач. Поради ова, преземањето на ризикот на товар на претприемачот и намалување на несигурноста останува најважната функција на претприемачот. Овие несигурности претприемачот се обидува да ги намали преку иницијативи, способности и добро расудување.

- **Формулирање стратегиски бизнис-одлуки**

  Претприемачот треба да донесе одлука за природата и типот на добра кои ќе ги произведува или услуги кои ќе ги нуди. Тој влегува во одредена индустрија која нуди најдобри перспективи и ги произведува оние добра за кои смета дека ќе обезбедат доволно приход со кој ќе може да ги плати своите вработени и оствари заработка. Претприемачот донесува одлуки и за промени во големината на бизнисот, локацијата на бизнисот, техниките и технологијата на производство и сè друго што е потребно за развој на неговиот бизнис.

- **Извршување менаџерски функции**

  Претприемачот извршува менаџерски функции во работењето на бизнисот и овие функции се разликуваат од претприемачките функции. Имено, претприемачот формулира производни планови, го организира финансиското работење, набавката

на суровини и материјали, продажба и ги дефинира работните задачи на неговите вработени.

- **Иновативна функција**

  Една од поважните функции на претприемачот е иновацијата. Оваа функција е континуирана функција која ја извршува претприемачот, односно не е функција која се извршува еднаш. Претприемачот постојано размислува за идеи во врска со подобрување на квалитетот на производната линија, потоа прави анализа на економската потреба и технолошката оправданост во имплементирање промени кои ќе го подобрат квалитетот или процесот ќе постане поефикасен. Од овде следува дека промените кои ги воведува претприемачот во производот, негова надградба или во процесот се смета како иновација која носи бенефити за бизнисот и ја зголемува неговата рентабилност.

3.2. Основни карактеристики на претприемачот

Бидејќи претприемачите имаат потенција за значителен придонес кон општеството, истражувачите се обидуваат да ги анализираат нивните личности, способности и однос, како и условите кои го диктираат нивниот развој. Истражувањата покажуваат дека одредени психолошки и социолошки фактори се карактеристични само за претприемачите. Како и останатите индивидуи, многу е тешко или не постои единствена теорија која може да ги објасни претприемачите и нивното однесување. Една од поважните теории која е поставена во врска со претприемачите е онаа теорија која вели дека претприемачите имаат висока потреба од постигнување одредени цели или визии, односно кај нив постои психолошката карактеристика за остварување. Луѓето кои имаат потреба од остварувања преземаат ризици, но само оние ризици кои се разумни, а вака пресметаните ризици ги стимулираат претприемачите да вложуваат што е можно поголеми напори во насока на остварување на целите.

Во продолжение се најважните карактеристики на претприемачот кои го разликуваат од останатите менаџери:

1. **Визија:** Претприемачот има цел и тој ги визуализира начините и средствата за постигнување на целта. Притоа тој ги визуализира побарувањата на пазарот, социо-

економското и технолошкото опкружување, а потоа врз основа на овие динамики, тој ја визуализира иднината на неговиот бизнис.

2. **Знаење:** Претприемачот има солидно концептуално знаење за сите технички карактеристики за неговиот бизнис – било тоа да е технолошка, оперативна, финансиска или пазарна динамика.
3. **Желба за успех:** Претприемачот има силна желба да успее во животот. Нивните соништа не се ограничени само на постигнување на единствената цел, туку постојано работат на постигнување повисоки цели.
4. **Независност:**Претприемачите имаат потреба од независност во работата и одлучувањето. Тие не се под ничие влијание, прават свои правила и судбина.
5. **Оптимизам:** Претприемачите се многу оптимисти во остварувањето на нивната визија.
6. **Вредносни зависници:** Претприемачите не ги следат договорените правила. Тие имаат постојана желба да воведат нешто ново во постојаниот бизнис. Тие создаваат, иновираат или дури и додаваат вредност на постојните производи/услуги, затоа се издвојуваат на пазарот.
7. **Лидерство:** Претприемачот ги покажува квалитетот на лидерот. Тие се добри планери, организатори, имаат добри комуникациски вештини, се сочувствителни кон своите вработени, носат добри одлуки, преземаат иницијативи за спроведување на плановите и се ориентирани кон позитивни резултати.
8. **Работливи:** Понекогаш се нарекуваат работохоличари. Тие ја обожаваат работата и уживаат во неа. Тие се во постојани напори да постигнат успех и знаат дека не постои замена за напорна работа.
9. **Желба да имате контрола врз сопствената судбина:** Претприемачите не сакаат да се движат еден по друг, но сакаат да си ги пробиваат патиштата. Тие не веруваат во среќа или судбина, туку создаваат своја судбина.

Глава II – Преприемништвото и неговото влијание врз економскиот раст и развој

4. Претприемачки процес

Претприемачкиот процес е динамичен и насочен кон можностите, нивна оцена, потребните ресурси за инвестицијата, избор на бизнис-модел кој ќе ги поврзе сите овие елементи. Ова е интегриран процес со цел да ги балансира елементите на бизнис-моделот. Ова овозможува компанијата да биде економски одржлива, општествено и еколошки одговорна и да овозможи бенефиции за општеството.

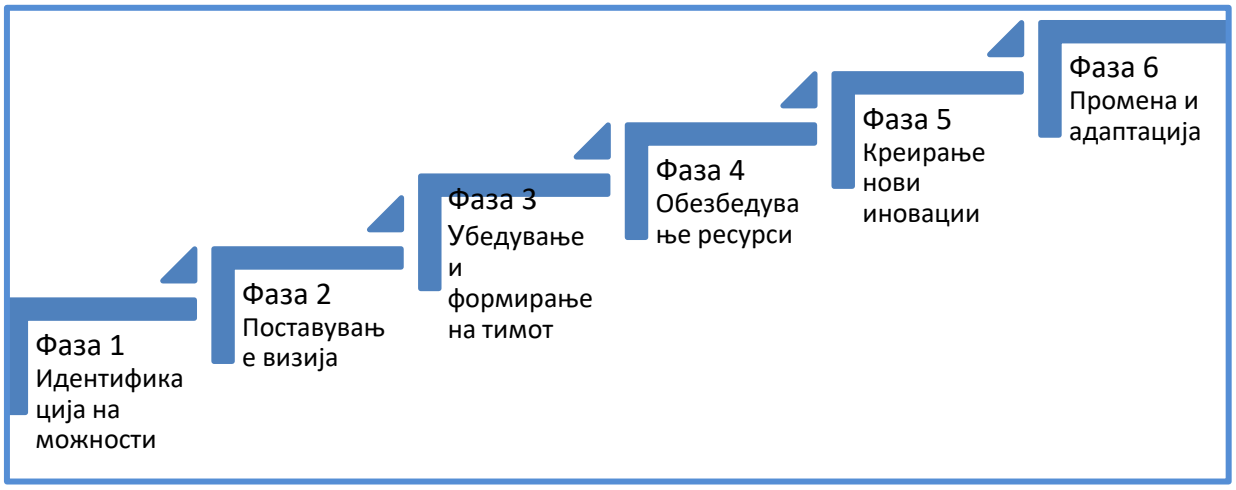
Дополнително, овие елементи може да се контролираат ако истите се мерливи и може да се модифицираат. Основната цел на претприемачот подобро адаптирање на околностите во економијата (побарувачка на пазарот). Поради ова претприемачкиот процес рефлектира постојана врска помеѓу сите елементи во бизнис-моделот. Ова значи континуиран процес на мечирање на способностите, капацитетите и ресурсите кои се лоцирани интерно во компанијата како одговор на промените во макроекономските услови. Една од задачите на претприемачот е постојано следење на суштинските елементи во претприемачкиот процес. Со следењето, претприемачот има можност постојано да влијае и да ги менува елементите на претприемачкиот процес како што се појавуваат нови можности или ситуации кои го нарушуваат балансот. Трите основи мотивирачки сили во претприемачкиот процес се можностите, ресурсите и претприемачот кој ги основа тимот.

Она што го прават претприемачите наједноставно може да биде објаснето преку процедура која се состои од 6 фази кои подетално ќе бидат објаснети.

1. Претприемачите согледуваат можности за бизнис и остварување профит таму каде што останатите не можат да согледаат;
2. Тие имаат визија и јасен концепт за тоа што се обидуваат да сторат или постигнат;
3. Понатаму тие многу лесно ја комуницираат својата визија и ги убедуваат останатите за исправноста на нивниот концепт;
4. Претприемачите обезбедуваат ресурси за остварување на својата визија (пари, човечки капитал, предмети и средства за работа);

5. Тие ги организираат овие ресурси со цел создавање нова инвестиција, производ или пазар;
6. Претприемачите постојано се менуваат и адаптираат на промените во побарувачката на пазарот.

Слика1: Фази на претприемачкиот процес



- **Идентификување на можноста:** Според многу автори, она што е во основата на претприемништвото се пронаоѓање можности во оние сегменти каде што останатите гледаат хаос, контрадикторност и конфузија. Идентификација на можноста е првиот чекор кон градење и менаџирање успешен бизнис. Идентификација на оваа можност во вистинското време е од огромна важност бидејќи ја овозможува предноста на влез на пазарот како прв понудувач или обезбедувач на одредена потреба на клиентите. Предноста да се биде прв на пазарот не е само во однос на идентификација на производот и повисока кредибилност на пазарот, туку и поголеми профитни маргини и побргу достигнување економија од обем при производството. Претприемачите се во потрага на можности и истите ги чувствуваат бидејќи тие се креативни и отворени за нови идеи дури и во моментите кога постојниот бизнис се одвива на посакуваниот начин.
- **Поставување визија:** Она што следува на идентификација на можностите е поставување визија, односно сон за иднината кој може да биде остварен единствено доколку можностите се откриени и искористени во вистинскиот момент. Претприемачот има комплетна доверба во својата визија и нему му е комплетно јасно, односно може да го

визуализира својот оптимизам. Дури и одредени услови на пазарот да се променат, тој може многу бргу да се реадаптира во насока на остварување на својата цел. Она што е карактеристично е дека претприемачите многу често имаат огромни планови и визии за својот бизнис кои за многумина се чинат дека се невозможни.

- **Убедување на другите:** Претприемачот не работи сам, односно тој е свесен дека различни видови способности се потребни со цел неговиот бизнис да биде успешен. Според некои автори, оваа фаза уште се нарекува и формирање на основниот тим, односно формирање група од индивидуалци кои ќе работат заедно во насока на остварување на сонот на претприемачот. За таа цел претприемачот изработува бизнис-план со цел презентирање на неговата визија и средства појасни на луѓето кои ќе му се придружат во тимот. Овие лица не ги вклучуваат само оние кои се дел од тимот, туку и финансиери или пак членови на семејството кои ќе му ја дадат својата доверба на претприемачот.
- **Обезбедување ресурси:** Идентификација на можноста, поставување визија и нејзино преставување не е доволно за идејата да постане успешен бизнис-проект. Обезбедување на потребните ресурси е исто така важна фаза во целокупниот претприемачки процес. Иако овие фази се одвиваат последователно и овде се презентирани чекор по чекор, фазата на рана евалуација предвидува и одредена анализа дали за целокупниот бизнис потфат може да се обезбедат потребните ресурси. Ресурсите може да бидат поделени во четири категории:

I. *Финансиски ресурси;*
II. *Оперативни ресурси;*
III. *Човечки ресурси;*
IV. *Информации.*

Финансиски ресурси – финансиите се во основата на секој претприемачки процес. Имено, финансиите се потребни за започнување, менаџирање и проширување на бизнисот. Финансиските ресурси може да се обезбедат од следните извори:

- Лични заштеди;
- Семејството и пријатели;
- Комерцијално партнерство;
- Банки;
- Инвестициони фондови;

- Владини институции;
- Невладини организации;
- Прибирање средства на организирани берзи.

Сите овие ресурси имаат свои предности и недостатоци и обврска на претпријемачот е да изврши анализа на истите со цел утврдување на тоа кои извори најмногу одговараат за неговата идеја за бизнис.

Оперативни ресурси – се поделени на два вида, односно видливи и невидливи. Видливите оперативни ресурси ги сочинуваат:

- Машини и опрема;
- Суровини;
- Земјиште и згради;
- Канцеларии итн.

Видливите оперативни ресурси бараат значителни инвестиции. Поради ова, претпријемачот треба да одлучи дали овие ресурси ќе ги купува или изнајмува во зависност од расположливите ресурси.

Невидливите ресурси се оние ресурси кои не се физички опипливи, односно:

- Брендот;
- Оперативните процедури;
- Транспорт;
- Менаџмент.

Иако невидливите оперативни ресурси не можеме физички да ги согледаме, многу често судбината на компанијата зависи токму од овие ресурси.

Менаџмент на човечки ресурси – Човечките ресурси се оној дел од компанијата од кој зависи дали ќе се оствари визијата на претпријемачот и тие се најважниот дел на организацијата. Со текот на годините важноста на човечките ресурси значително се зголеми. Ова се должи на зголемување на конкуренцијата, приватизацијата и глобализацијата. Организациите стануваат сè повеќе свесни за тоа дека само правилниот менаџмент со човечки ресурси ќе им даде компетитивна предност пред останатата конкуренција. Одлуките кои одделот за човечки ресурси треба да ги донесе се следните:

- Дали да се вработат постојани или привремени работници, односно работници за специфичен дел од процесот?

- Колкав е потребниот број работници за оптимално функционирање на компанијата?
- Каква треба да е процедурата за привлекување и селекција на најдобрите ресурси кои се достапни на пазарот?
- Каков треба да биде системот за тренинг на работниците?
- Каков треба да биде системот на плати и награди?
- Каков метод на оценување на перформансите на вработените е најдобар за конкретниот процес?
- На кој начин може да се воспостават и одржуваат здрави врски меѓу вработените и менаџментот?
- Како да се воспостави и одржи соодветна организациона култура?

- **Информации:** Современото информатичко општество значи и голем број информации кои протекуваат и поради ова ја отежнуваат работата на менаџментот и вработените за тоа кои се кредибилни извори и кои информации се од вредност за бизнисот. Организациите работат на воспоставување ефикасни МИС системи (менаџмент на информативни системи) со цел добивање навремени информации за нивните потрошувачи, пазари, надворешната средина и нивните вработени. Информациските ресурси потребно е да бидат поврзани во таа насока што потрошувачите, вработените и менаџерите се вмрежени истовремено со што многу полесно и подобро би се одвивал процесот на одлучување. Ова би го забрзал и процесот на преземање соодветни активности во согласност со информациите со кои се располага.

- **Креирање нови инвестиции:** Штом претприемачот ќе ги обезбеди потребните ресурси, следниот чекор е креација, односно воспоставување на инвестицијата и водење на бизнисот додека претходниот ризик (креирање на новата инвестиција) бара многу ентузијазам, но и убедување дека бизнисот може да ги здобие потребните ресурси, Подоцнежниот ризик (водење на бизнисот) бара многу откажување и верба во себе.

- **Промени/адаптирање со текот на времето:** во денешната економија времето станува клучниот фактор, претприемачот потребно е постојано да ја надградува организацијата. Оваа задача не е воопшто лесна бидејќи бара финансии, но и нешто многу потешко, односно адаптирање на човечките ресурси кон променетите услови во средината.

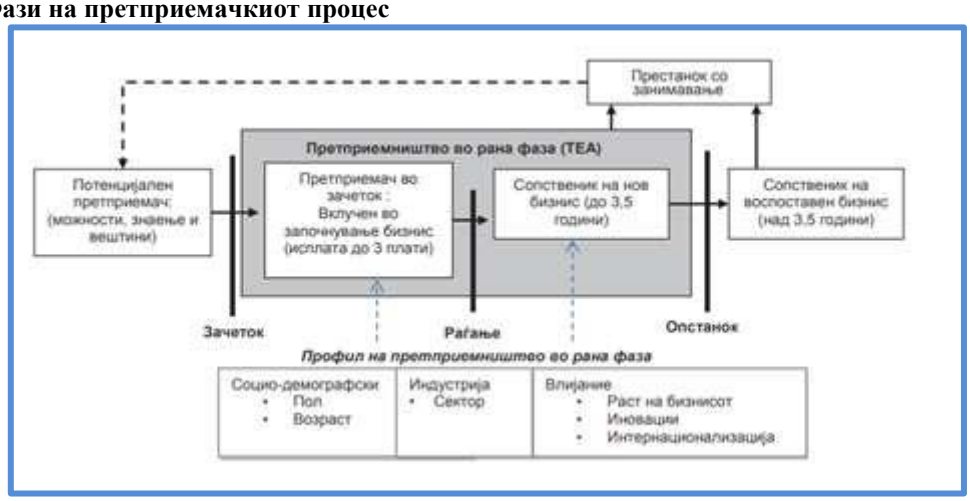
Во продолжение е претставен повеќефазен процес кој ќе користи во евалуирање претприемништвото во конкретна фаза. Имено, овој процес започнува со оние индивидуи

кои ги имаат предиспозициите и карактеристики за претприемништво, односно тие се потенцијални, но сè уште немаа навлезено во одредена фаза на реализација на даден проект. Овие лица имаат верба дека поседуваат способност за започнување бизнис и ги идентификуваат можностите, имаат верба дека поседуваат способност и не се обесхрабрени поради стравот од неуспех. Намерите на овие лица се потпомогнати и од перцепцијата на јавноста за улогата на претприемачите за креирање нова вредност, нови работни места, како и учество во економскиот развој.

Втората фаза е почетокот на претприемачкиот процес. Оваа фаза ги опфаќа активностите по првичната фаза која се смета дека просечно трае до три месеци. Втората фаза ги опфаќа сите оние преземени активности од крајот на третиот месец до 3,5 години на целосна оперативна функционалност на бизнисот. Имајќи ги предвид големиот број предизвици со кои се соочуваат бизнисите во оваа фаза, голем дел од истите доживуваат неуспех во оваа фаза и воопшто не продолжуваат во следната фаза. Со започнување на оваа фаза веќе започнува циклусот на сопственици на нови бизниси и истата трае сè до 3,5 години.

Претприемачите во овие две фази се оние кои ја сочинуваат претприемачката активност во раната фаза или TEA (Total early-stage entrepreneurial activity).

Слика 2: Фази на претприемачкиот процес



**Извор: Извештај на GEM – Global entrepreneurship monitor 2017*

Компаниите кои постојат повеќе од 3,5 години се веќе воспоставени или етаблирани бизниси. Во сите овие фази, претприемачите можно е да престанат со активностите, истите да ги изменат или да преземат комплетно нови активности. Особено важно за една

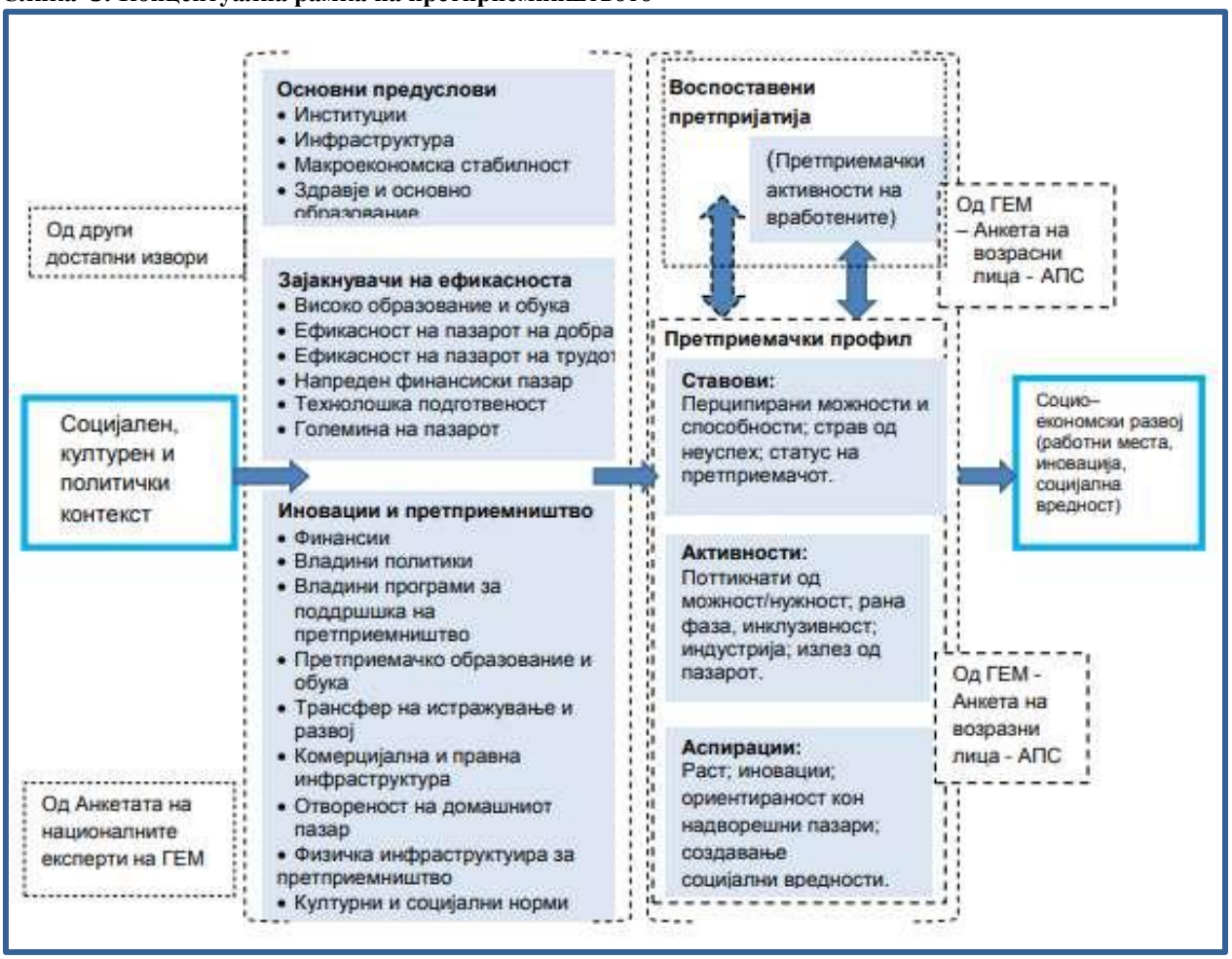
економија е издвојување на овие претприемачи кои може да бидат значајна поддршка од аспект на споделени искуства, менторство или насоки за новите претприемачи.

4.1. Концептуална рамка на претприемачкиот процес

Најголем дел од емпириските податоци во врска со претприемништвото во одделните земји е овозможено од GEM (Global entrepreneurship model), што претставува конзорциум од национални тимови од земјите, примарно поврзани со врвни академски институции кои вршат истражувачки проекти за претприемништвото во светот.

Во основата на ова истражување е концептуалната рамка која се базира на претпоставката дека националниот економски развој зависи од капацитетот на општеството да придонесе со креација на нова вредност преку координирани интеракции на макроекономските фактори, претприемачкиот екосистем и претприемачката активност на секое ниво на индивидуата. GEM ги мониторира интензитетот на поврзаноста помеѓу комплементарните механизми на креирање вредност (луѓе со намера да започнат бизнис, почнување бизнис, раст на компаниите) и средната од перспектива на индивидуа која делува проактивно, иновативно и одговорно за неговите одлуки. Оваа концептуална рамка е базирана на холистичниот пристап кој го дефинира претприемништвото како мултидимензионален феномен на интеракција помеѓу индивидуата и околината, што е случај во сите социјални организации, не само во економијата туку и во образованието, истражувачка дејност, културата, владини институции и локални органи. Истражувањето на GEM ги потврдува карактеристичните профили на претприемачка активност (вид и интензитет) за групи на земји чии економии припаѓаат на различни фази на развој. Оваа категоризација на економии на оние чиј развој се базира на основните фактори, ефикасност или иновации е прифатена и широкоприменета во моментот.

Слика 3: Концептуална рамка на претприемништвото



**Извор: Извештај на GEM – Global entrepreneurship monitor 2017*

Преку воведување на претпоставките за разлики во претприемачкиот капацитет и структурата на претприемачката активност (различна комбинација на видови претприемачка активност) во зависност на фазите на развој на економијата, овие истражувања обелоденуваат важни информации тоа што треба да биде во фокусот на владините политики кои се насочени кон зајакнување на развојниот капацитет на државите и квалитетот на животот на граѓаните.

Слика 4: Развој на економиите во зависност од факторите на развој



Развојот на економиите кои се потпираат на основните фактори во основа зависи од развојот и подобрување на институциите, инфраструктурата, макроекономската стабилност, здравството и примарно образование. Во земјите од оваа фаза претприемачката активност е повеќе присутна поради неопходност отколку од перципирани можности.

Кај економиите базирани на ефикасност, владините политики потребно е да бидат посветени на овозможување хармонизирано функционирање на пазарите на капитал и труд, привлекувајќи странски инвеститори и едуцирање на работната сила за повисоко ниво на технологизација.Во овие економии претприемачката активност е присутна во значителен дел поради перципираните можности, а не поради неопходност.

Третата фаза на развој на економиите претпоставува економска структура која има компетенции за иновирање во најмалку неколку сектори, што претставува капацитет за генерирање, но и за комерцијализација на ново знаење.

Основните цели за примена и користење на оваа концептуална рамка се:

- Идентификување на фактори кои влијаат на природата и нивото на претприемачка активност во одредена земја;
- Мерење на разликите во претприемачките аспирации, однесувањето и активностите меѓу различни земји, како и квалитетот на претприемачкиот екосистем во кој се извршуваат претприемачките активности;
- Детерминирање политики кои може да го зголемат нивото на претприемачки активности во одредена земја;
- До кој степен разликите во претприемачките активности се поврзани со целокупниот социо-економски развој на одредена земја;
- Што може да направат владите во насока да влијаат врз нивото на претприемачка активност, особено преку образованието.

Теоретската основа на концептуалната рамка и емпириски компоненти за одредени земји овозможуваат конзистентна база за интервенции во политиките за подобрување на претприемачкиот екосистем во кој претприемачката активност се извршува. Оценувањето на одредена земја се врши врз основа на вертикална и хоризонтална споредба на претприемачката активност во различни земји користејќи посебни индикатори. Вертикалната споредба ги мониторира претприемачките активности и квалитетот на претприемачката средина низ годините. Хоризонталната споредба овозможува секоја земја да изврши меѓународни паралели во истиот временски период како пример избор на специфичен стандард или поставена цел за остварување. Врз основа на ова се стекнува резултат за тоа дали и колку се ефикасни преземаните чекори во дефинирање на политиките за поттикнување на претприемачката активност и нивното спроведување.

4.2.Импактот на претприемништвото врз економскиот раст и развој

Претприемништвото игра клучна улога во развојот на економијата на една земја бидејќи има клучен придонес за иновативноста, подобрувањето на производите, намалувањето на невработеноста и сиромаштијата.

Претприемништвото, што во основа е практика за започнување бизнис со цел заработка на профити од новопронајдени можности, може да тргне на долг пат за стабилизирање на економијата, како и да генерира масивни податоци во владата. Претприемништвото може да влијае на економијата на една земја на различни начини.

Според турскиот универзитет „Манас“, преку претприемништвото влегуваат важни иновации што водат кон нови производи или производствен процес, што на крајот ја зголемува ефикасноста преку донесување конкуренција на пазарот. Различни фактори ги спречуваат новите претприемачи успешно да започнат свој бизнис. Меѓу многубројните фактори наведени од некои неуспешни стартапи во најнаселената држава Нигерија се вклучуваат високи и повеќекратни даноци, недостиг на финансирање, електрична енергија и безбедност. Во такви околности, започнувањето и одржување мал бизнис може да биде мачно и само неколку претприемачи со дополнителни квалитети можат да продолжат. Креативноста и силната работна етика се значајни, како и детално ориентирани кон прифаќањето ризици кои работата ги носи со себе.

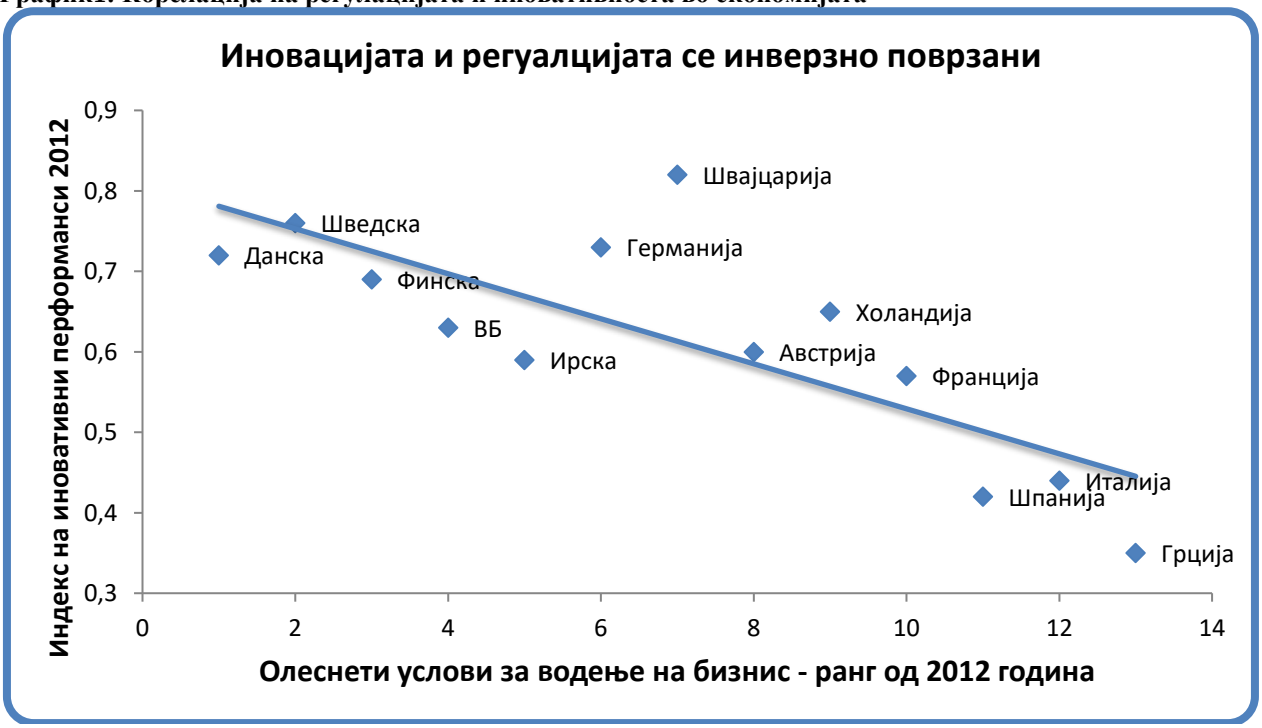
Според истражувањето спроведено од Глобалниот институт за претприемништво и развој во 2015 година, откриено е дека САД е светски лидер кога станува збор за поддршка на своите претприемачи во однос на формирање деловна активност, проширување и раст, проследено со земји како Канада, Австралија кои се на второ и трето место. Тие исто така финансираат нови бизнис преку вложен капитал. Овие економии на земји се рангираат многу високо затоа што го разбираат влијанието што претприемачите го имаат на растот на нивната економија. Нивниот БДП е секогаш во пораст. За разлика од повеќето африканси земји кои одбиваат да им го овозможат на претприемачите високото место што го заслужуваат и не овозможуваат услови за напредување на нивните бизниси. Малите бизниси се срцето на економијата на секоја земја и земја која не си игра со своите претприемачи има подобри шанси за подобрена економија.

Претприемачите како број на лица се многу ретки дури и во економиите кои го темелат својот раст врз основа на иновациите. Во овие економии само 1-2% од работната сила започнуваат бизниси секоја година. Сепак, претприемачите особено иновативните претприемачи се витални за компетитивноста на економијата. Придобивките од претприемништвото се поголеми и имаат поголем ефект во зависност од тоа колку бизнис-околината прифаќа иновации. Дополнително, креаторите на политиките мора да бидат подготвени за загуби на работни места кои ќе настанат на среден рок преку „креативна деструкција“ во процесот на претприемачката цел за зголемување на продуктивноста. Начинот на кој претприемништвото позитивно влијае врз економијата се согледува преку тоа што се воведуваат иновативни технологии, производи и услуги. Истовремено,

зголемената конкуренција од претприемачите ги предизвикува постојните бизниси да ја зголемат конкурентноста. Дополнително позитивните ефекти се одразуваат преку зголемување на продуктивноста, отворање нови работни места на краток и долг рок, но истовремено ги истиснуваат оние компании и бизниси кои не поседуваат доволна конкурентност или работат со мал степен на продуктивност или нудат производи и услуги кои повеќе не одговараат на потребите на потрошувачите.

Голем број истражувања и анализи ја покажуваат инверзната поврзаност на иновацијата и регулацијата. Имено, во продолжение е претставен График каде што се рангирани земјите по нивниот индекс на иновативни перформанси во однос на регулацијата во смисла на олеснителни околности за водење бизнис.

График1: Корелација на регулацијата и иновативноста во економијата

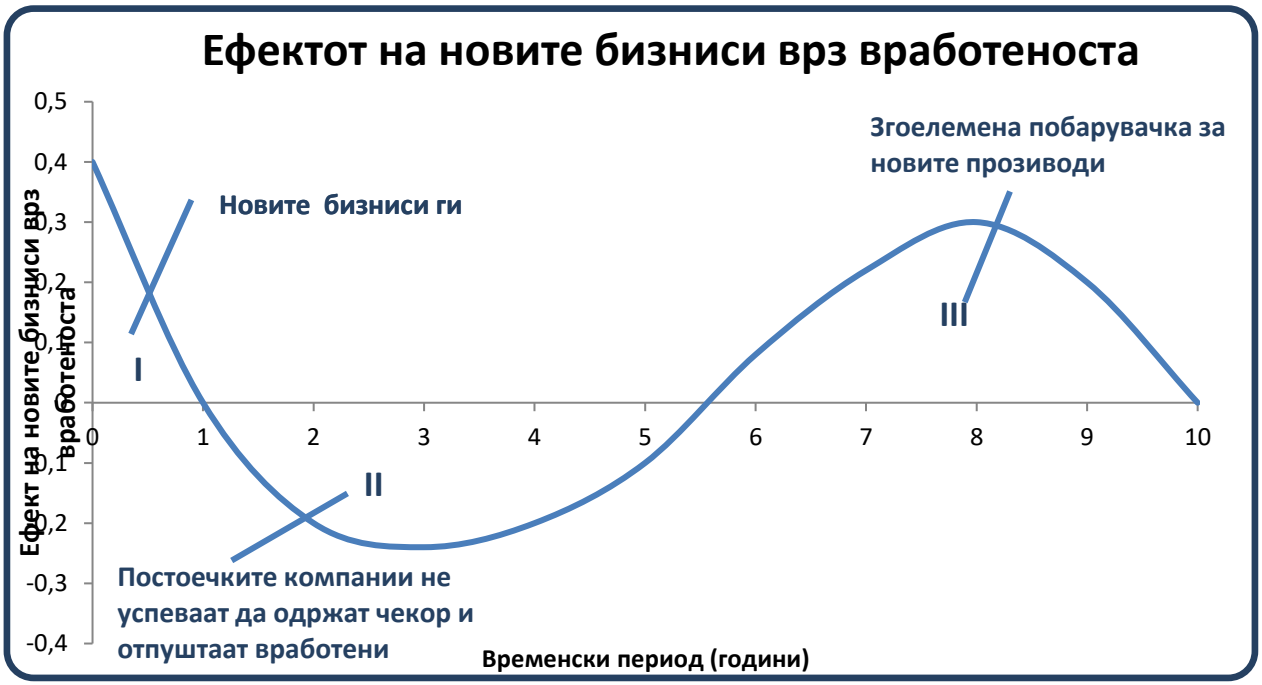


**Извор:* Преглед на иновативност 2012 година, Светска банка

Во согласност со презентираните податоци од претходниот График, се констатира дека процесот на дерегулација или олеснување на условите за водење бизнис придонесува за зголемена иновативност на економиите. Сепак, она на што креаторите на политики треба да внимаваат во процесот на дерегулација се задржување на стандардите и критериумите во процесот на креирање производи и услуги.

Претходно е наведено дека претприемачите имаат позитивно влијание на вработеноста на краток и долг рок. Имено, претприемачите стимулираат раст на вработеноста преку создавање нови работни места во моментот кога влегуваат на пазарот. Истражувањата на овие ефекти покажуваат дека по позитивниот првичен ефект, влијанието врз работните места е посложено. Откако ќе заврши иницијалната фаза, следува фаза на стагнација или дури и негативен ефект врз вработеноста додека бизнисот го презема пазарниот удел од компаниите кои не се во можност да се натпреваруваат како и негативен ефект од неуспехот на новите бизниси на пазарот. Откако ќе заврши фазата на потенцијален неуспех и реструктурирање на пазарот, зголемената конкуренција повторно предизвикува позитивни ефекти врз вработеноста. Овој вид на движење е типично за САД и голем број европски земји, како и кај примерокот од 23 земји членки на Организацијата за економска соработка и развој за кој е презентиран Графикот во продолжение.

График 2: Отворањето нови бизниси има позитивен ефект врз вработеноста на краток и долг рок, а негативен на среден рок

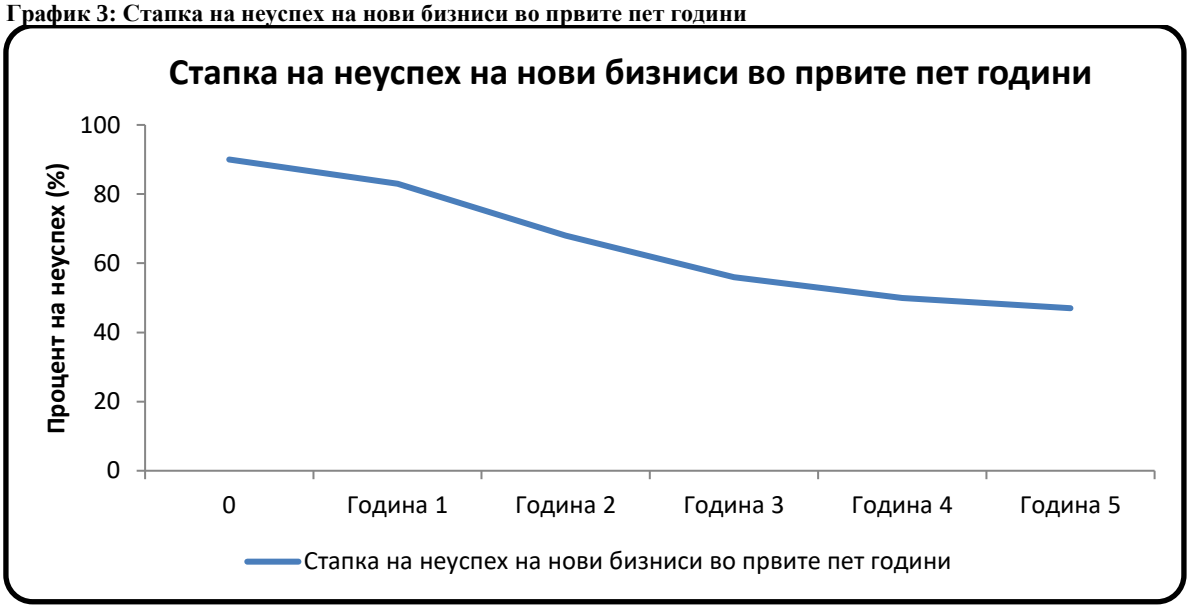


**Извор:* Фритч М. „Како влијаат новите бизниси врз регионалниот развој?“ Економија за мал бизнис 27 (2008): 245-260

Новите бизниси кои се креирани врз претприемачка основа се придружени со значителен ризик од неуспех или пропаѓање. Имено, стапките на неуспех и затворање на новоотворените бизниси се значително високи во првите пет години од бизнисот. Околу 40-

50% од новоотворените бизниси се затвораат во првите пет години. Истражувања од Велика Британија и Германија покажуваа одредено подобрување, односно повисоки стапки на „преживување“ на новите бизниси во иновативните индустрии. Постојат повеќе причини поради кои новите бизниси доживуваат неуспех поради недостиг на know-how, достапност до капитал, недостиг на побарувачка, како и обесхрабрувачки регулаторни прописи како што се долги постапки и процедури за регистрирање компании и здобивање со потребни лиценци или дозволи. Во продолжение е кривата на типичната стапка на неуспех на новоотворените бизниси.

График 3: Стапка на неуспех на нови бизниси во првите пет години



*Извор: Хелмес Ц. и М, Роџерс, „Иновација и пропаѓање на нови компании во ВБ“ Преглед на индустриска организација 2010 (227-248).

4.3. Фактори со кои претприемништвото влијае врз забрзување на економскиот раст

Претприемачите многу често креираат нови технологии, развиваат нови производи или иновации во процесите, со што отвораат нови пазари. Постојат голем број радикални иновации кои имаа значително влијание врз економските текови и во функционирање на општеството. Радикалните иновации носат економски раст. Претприемачите кои воведуваат големи иновации на пазарот нудат значителен импакт во генерирање вредност кон економскиот прогрес. Споредбено со постојните компании, новите компании инвестираат значително повеќе во откривање нови можности. Постојните компании се помалку се

склони кон иновации поради организационата инертност што ја намалува реакцијата кон промените на пазарот или поради тоа што новите добра ќе се натпреваруваат со веќе етаблираните производи, поради што чувствуваат одредена предност. Постојните компании понекогаш пропуштаат нови можности или нови идеи на пазарот единствено поради стравот од загрозување на пазарот на постојните добра. За иноваторите, воспоставување нов бизнис е единствениот начин за комерцијализација на нивните идеи.

Претприемачите со создавање нови бизниси ја зголемуваат конкуренцијата за постојните бизниси. Во овој случај, потрошувачите имаат бенефит кој резултира со пониски цели и зголемен избор на производи. Истражувачите имаат развиено мерка за мобилност на пазарот кој ги идентификува ефектите од формирањето нови компании врз постојните компании.

Предности	**Недостатоци**
Претприемачите го забрзуваат економскиот раст со примена на иновативни технологии, производи и услуги	Само неколку луѓе имаат мотив да постанат претприемачи
Зголемената конкуренција меѓу претприемачите ги предизвикува постојните компании да постанат поконкурентни	Претприемачите се соочени со значителен ризик од пропаѓање и понекогаш трошоците се покриваат од даночните обврзници
Претприемачите создаваат можности за нови работни места на краток и долг рок	На среден рок, претприемачките активности може да предизвикаат отпуштања доколку некои од постојните компании се затворат
Претприемачката активност ја зголемуваат продуктивноста на компаниите и економиите	Високо ниво на самовработување не мора да значи дека е добар индикатор за претприемачка активност
Претпприемачите ја забрзуваат структурната промена преку замена на постојните компании	Претприемачите не можат да прогресираат во премногу регулирана економија

Промената на рангирањето на постојните компании по бројот на вработени индицира трансфер на уделот во пазарот и повисока мобилност кај истиот. Овој ефект е значително силен кога се земаат предвид претприемачката активност години пред почетокот, што упатува на значителен time-lag на ефектите на новите бизниси врз мобилноста на пазарот. Дополнително, создавањето нови бизниси има индиректен ефект врз зголемување на

конкуренцијата, со што врши притисок врз постојните компании да го подобрат своето работење.

Претприемачите имаат позитивен ефект врз вработеноста на краток и долг рок, а негативен ефект на среден рок. Претприемачите го стимулираат растот на вработеноста со генерирање нови работни места кога истите влегуваат на пазарот.

Влегувањето на пазарот, излезот и „турбуленциите“ (збир на влегувања и излегувања на пазарот во една година) покажуваат дека имаат позитивен целокупен ефект врз продуктивноста, мерено преку разни индикатори на продуктивноста во голем дел од европските земји. Во почетните години од влегувањето на пазарот, ефектот врз продуктивноста може да биде и негативен, веројатно како резултат на прилагодувања на процесите и стратегиите како одговор за новите компании на пазарот. Севкупната позитивна врска е значително силна за претприемачите кои имаат амбиции за висок раст и имаат висок степен на иновација. Ефектот врз продуктивноста е помал за оние компании кои имаат амбиции за помал раст. Оваа шема индицира дека претприемачите генерално ја зголемуваат продуктивната искористеност на ограничените и ретки ресурси во економијата, при што најголемиот импакт доаѓа од иновативните претприемачи.

Претприемништвото охрабрува и структурни промени, при што постојните компании многу често се мачат со прилагодување на новите услови на пазарот и постојаните промени и остануваат затворени во своите стари позиции. Влезот на новите бизниси и излезот на истрошените фирми може да помогнат за ослободување на компаниите од нивната затворена позиција. Дополнително, претприемачите може да креираат нови пазари и индустрии кои ќе станат мотори за идниот процес на раст.

Ограничувачки фактор за претприемништвото е што само неколку луѓе имаат мотив за постанување претприемачи. Претприемачите имаат неколку заеднички особини како креативноста и висока толеранција за несигурност која доаѓа од развој на нови производи. Четири персонални карактеристики се особено важни за постанување претприемач како желба за преземање ризик, отвореност за нови искуства и верба во нивната способност за креирање на сопствената иднина. Претприемачите многу веројатно ги имаат овие особини поради неколку причини. Имено, успехот на секоја инвестиција, особено во иновативни активности, е непредвидлив. Секоја одлука на претприемачите е ризична и успехот не е загарантиран. Споредбено со обичните менаџери, претприемачите многу често ги

ризикуваат сопствените средства во случај на пропаѓање на инвестицијата. Поради ова мора да бидат подготвени на губење на сопствените средства.

Луѓето кои се отворени за нови искуства и се склони на нови идеи се креативни, иновативни и љубопитни. Овие атрибути се витални за започнување нови инвестиции. Луѓето со фокус на надворешна контрола сметаат дека нивната иднина се обликува од надворешната средина, а не од нивните акции. Луѓето со фокус на внатрешната контрола сметаат дека тие самите се одговорни за нивната иднина и ефектите се резултат на нивните акции. Луѓето кои се самоуверени, амбициозни, енергични и бараат лидерски улоги, имаат склоност да бидат и посоцијални од останатите и на тој начин развиваат социјални мрежи од кои многу полесно е да се формираат посилни партнерства со клиентите и добавувачите. Сите овие особини, самоувереност, барање лидерска улога и развивање мрежи се важни за индивидуите доколку истите сакаат да постанат претприемачи. Додека овие персонални особини влијаат на одлуката на личноста да постане претприемач, други особини или параметри на овие особини влијаат врз успехот на претприемачите и одлуката за напуштање или преземање друг предизвик. Емпириските истражувања покажуваат дека најважните персонални карактеристики кои влијаат врз претприемачкиот успех се пониски нивоа на согласување, повисоки нивоа на потреба за докажување и средни нивоа на прифаќање ризик. Претприемачите со средно нивоа на толеранција за ризик имаат и помала веројатност за излез од започнатите проекти. Оваа врска помеѓу толеранција на ризик и веројатноста за претприемачки успех не е линеарна туку инверзна со форма во облик на U. Премногу ниско ниво на толеранција на ризик води кон проекти со мала ризичност и мали очекувани поврати, што го прави претприемништвото неатрактивна опција за постојано вработување, додека преголемо ниво на толеранција на ризик води кон прифаќање проекти кои се со високо ниво на ризик и имаат високи стапки на пропаѓање.

4.4. Финансирање на бизнисите основани од претприемачи

Еден од најважните, можеби и најважниот елемент на претприемништвото, неговиот развој и застапеност во економијата зависи од начините за финансирање и достапноста на овие финансиски ресурси до претприемачите кои имаат потреба од средства за започнување бизнис. Овој елемент има огромна улога на обемот и динамиката на влез на нови бизниси во економијата на една држава. Во зависност од достапноста и правилното финансирање на

новите бизниси во рамките на една економија зависи и резултатот на нето-влез на нови бизниси или разликата помеѓу новоотворените компании и оние кои се затвораат во текот на една година. Финансирањето нови и претприемачки бизниси вообичаено се однесува на мали и средни претпријатија кои се најкарактеристичниот облик на претприемачките бизниси. Во економската теорија се врши поделба на два главни видови на извори на финансирање:

- *Неформални извори на финансирање и*
- *Формални извори на финансирање.*

Во првиот вид на извори на финансирање, односно неформалните извори на финансирање се вклучуваат сопствените средства на претприемачот, како и средствата од неговата фамилија или неговите пријатели. Овие средства во рамките на литературата се нарекуваат 3F пари, односно средства на основачот (founder), средствата на фамилијата (family) и средства на пријателите (friends). Во неформалните извори на средства спаѓаат и бизнис-ангелите (Business Angels) или неформален ризичен капитал. Вториот извор на капитал се официјалните финансиски институции, односно формален ризичен капитал (Venture capital), заемите од банките и прибирање средства преку берзите на капитал преку иницијални понуди на хартии од вредност. Најголем дел од финансирањето на компаниите се одвива преку формалните извори на финансирање кои далеку го надминуваат износот на финансирање во однос на неформалните извори. Сепак, неформалните извори на финансирање имаат огромна улога во раните фази на финансирање на бизнисите, односно при самото основање.

Финансирањето на малите и средните претпријатија, односно компаниите основани од претприемачите имаат поголем ризик фактор од веќе постојните и етаблирани компании и поради ова финансирањето кон новооснованите мали и средни претпријатија е со поголема претпазливост. Имено, постојат неколку причини поради кои малите и средни претпријатија основани од претприемачите имаат поголем ризик-фактор:

- **Менаџмент** – обично новооснованите мали и средни претпријатија немаат доволно обучен и искусен менаџмент;
- **Производство –** линијата на производи кои ги опфаќаат овие претпријатија е недиференцирана, односно се работа за еден или евентуално два производи кои сега се пробиваат на пазарот;

- **Препораки од претходни соработници** – многу ретко овие бизниси имаат референции од претходни соработници што е случај кај долгогодишните бизниси туку многу често се работи за нови штотуку отворени бизниси без големи бизнис-релации;
- **Колатерал –** малите и средните претпријатија вообичаено немаат капитал на компанијата кои би го понудиле како колатерал на банките за добивање заем и најчесто обезбедувањето кое овие фирми го доставуваат на банките е капитал во сопственост на основачите на компаниите;
- **Отстапување на сопственост** – најголем дел од малите и средни претпријатија кои се основани од претприемачите се против да отстапат дел од сопственоста на сопствените компании бидејќи тоа би значеле помали профити од сопствениот бизнис во иднина.

Малите и средни претпријатија основани од претприемачите ги карактеризираат неколку фази во кои потребите за финансирање и достапноста на изворите за финансирање се разликуваат. Во литературата се разликуваат четири фази на развој на претпријатијата:

1. Зачетна фаза (Seed stage);
2. Почетна фаза (Start-up stage);
3. Рана фаза (Early stage);
4. Доцна фаза (Later stage).

Првата фаза, односно зачетната фаза, основачот има идеја и концепт за потенцијален профитабилен бизнис, при што во оваа фаза доминантниот извор на финансирање се сопствените средства или таканаречените 3F пари (средства на основачот, фамилијата и пријателите).

Втората фаза од развојот на компанијата, односно почетната фаза се одликува со доброразработена идеја и веќе дефиниран производ кој понатаму ќе се пласира на пазарот. Оваа фаза може да се опише и како премин од идеја кон реализација. Во оваа фаза главниот извор на финансирање е неформалниот ризичен капитал, односно т.н. бизнис-ангели.

Третата фаза или раната фаза е периодот во кој производот започнува да се произведува и да се дистрибуира на пазарот, односно компанијата е оперативно функционална. Оваа фаза трае подолг период и истата може да опфати до пет години. Во оваа фаза компанијата сè уште не е профитабилна и трошоците во развивање на бизнисот ги

надминуваат приходите кои ги остваруваат компаниите. Главниот извор на финансирање во оваа фаза е формалните извори на финансирање, односно финансиските институции и официјалните ризични фондови.

Последната фаза на компанијата означува дека истата веќе функционира, работи со профит и има заземено одреден дел од пазарот. Оваа фаза се карактеризира со можноста за привлекување капитал преку пазарите на капитал или берзите со првична или иницијална понуда на хартии од вредност. Преку овој извор на финансирање, компаниите прибираат средства од индивидуални инвеститори или инвестициските фондови, но ова значи и дека основачот се откажува од дел од сопственоста на компанијата.

4.5. Рамка за оценување на претприемачката активност

Признанието дека претприемништвото и претприемачката активност се важни мотиватори на економскиот раст, вработеноста, иновативноста и продуктивноста е одамна потврдено од голем број аналитичари и економски теоретичари. Популарноста и се поголема застапеност во академската заедница и во реалната економија на претприемништвото започнува во средината на 90-тите каде што креаторите на политиките и меѓународните организации започнуваат експлицитно да ги потенцираат важноста на претприемништвото и во своите политики почнаа да се обврзуваат во насока на зголемување на претприемништвото или, во најмала рака, подобрување на средината во која функционираат претприемачите преку развивање политики за подобрување на условите преку отстранување одредени ограничувања или преку директни субвенции за претприемачка активност. Сепак, потрагата и развојот на овие политики, особено факторите кои влијаат на претприемништвото сè уште биле недоволно познати поради ограничените и малку емпириски податоци кои постојано се зголемувале, а се поврзани со истите. Онаму каде што се воведуваат политики за поддршка или развој на претприемништвото главно се однесуваат на малите и средните претпријатија или на бројот на самовработени лица во економијата.

Денес, многу земји ја препознаваат политиката за претприемништвото како посебна дисциплина и како последица на тоа преземаат чекори за подобрување на начинот на мерење и оцена на претприемништвото на национално ниво. На меѓународно ниво, програмите од Светска банка, Еуростат или приватни организации како што е Глобалниот мониторинг на

претприемништвото исто така започнале да собираат меѓународно споредливи податоци. Покрај обидите сепак, малку од нив ги опфаќаат сите аспекти на претприемништвото, односно концептуално и емпириски на современ начин бидејќи сите методи го препознаваат претприемништвото како повеќе факторен феномен од кои овие институции или национални влади ги оценуваат и мерат само дел од аспектите. Исто така, важно е да се каже дека методите развиени во рамките на национално ниво многу ретко овозможуваат меѓународна споредливост.

Недостатоците и зголемената важност на претприемништвото во политиката ја акцентираат потребата од креирање база за меѓународно споредливи индикатори за претприемништво. Овие мерки и целокупната рамка потребно е да овозможат информации и податоци во однос на тоа колку претприемачи постојат или нивоата на развој на претприемништвото, но освен тоа овие мерки потребно е да ги дефинираат критериумите за одредување на нивоата и да го утврдат влијанието на различните нивоа во остварување на специфичните таргети поставени од политиката. Сето ова е поради тоа што креирање претприемачка економија или поттикнување поголем број луѓе да се занимаваат со претприемништво не е цел сама за себе туку овие чекори потребно е да овозможат раст и развој на економијата, а со тоа и поголем стандард на луѓето.

Со оглед на искуството во прибирање меѓународни податоци, во рамките на Организацијата за економска соработка и развој изработена е рамка за оцена и адресирање на претприемништвото, при што се користени податоците од меѓународните мрежи за статистика, анализи и креатори на политика. На конференцијата на ОЕЦД во 2004 година која е на тема мали и средни претпријатија донесени се заклучоци и препораки за развој на современи и споредливи податоци за претприемништвото. Како резултат на иницијативите и барањата на националните влади, доведува до креирање Програма за индикатори на претприемништвото како носител на целите за подобрување на моменталното разбирање на мерките за оценување на претприемништвото.

Развојот на ваков вид на рамка е специфично бидејќи претприемништвото е агеномент кој се манифестира низ економијата во многу различни форми, односно не се однесува само на креирање богатство туку може да се однесува и на зголемување на вработеноста, подобрување на нееднаквоста или, пак, аспекти од заштита на животната средина. Оттука предизвикот е креирање рамка која овозможува метод за адресирање на различните цели на

претприемништвото истовремено фокусирајќи се на мерливост на претприемаштвото и претприемачката активност. Клучно во оваа насока е дефиниција за претприемништвото која опфаќа самата суштина на оваа активности и да ги вклучува елементите потребни за мерење на претприемништвото. Дефиницијата од страна на Организацијата за економска соработка и развој вклучува три компоненти, односно претприемачи, претприемачка активност и претприемништво.

- Претприемачите се они лица (сопственици на бизниси) кои се во потрага по генерирање на вредност преку креирање или проширување на економската активност, преку идентификување и воведување нови производи, процеси или пазари;
- Претприемачката активност се однесува на активностите кои се преземаат во насока на воведување нови или модифицирани на постојни процеси и производи насочени кон создавање вредност преку економска активност;
- Претприемништво е феноменот кој е поврзан со претприемачката активност.

Неколку точки од претходната дефиниција се особено важни бидејќи потребно е да се направи разлика и поблиско објаснување. Една од нив е да се наврши разлика помеѓу претприемачите и претприемачката активност. Онаму каде што постојат претприемачи задолжително ќе има претприемачка активност, но важно е да се напомне дека појавата на претприемачка активност не зависи од постоење на претприемачите. Ова е важно бидејќи дефиницијата на ОЕЦД препознава дека индивидуалците во рамките на компаниите може да демонстрираат претприемачка активност и без да имаат удели во сопственоста на компанијата. Ова значи дека сите компании и без да имаат претприемачи кои се на чело на компаниите може да имаат претприемачка активност. Компаниите кои се во сопственост на акционери или инвестициски фондови или пак се водени од менаџери може да бидат претприемачки преку начинот на кој го водат бизнисот, односно воведуваат нови производи, процеси или пазари што може да донесе бенефит за останати бизниси кои се во сопственост или се оперирани од претприемачи.

Втор елемент на дефиницијата кој е исто така важен е дека претприемачите и претприемништвото не се концепти кои единствено се однесуваат на малите и средните претпријатија или на самовработените лица како што во многу истражувања се потенцира. Дефиницијата на ОЕЦД рефлектира дека претприемништвото е феномен кој се дефинира и

има специфични карактеристики кои се поврзуваат со идентификување нови производи, процеси или пазари и не единствено поврзано со малите и средни претпријатија. Имено, големите компании може да бидат претприемачки и важно е овие компании да не бидат игнорирани при креирање на политиките за поддршка на оваа активност.

Дополнително, дефиницијата е поблиску до идејата дека постои разлика помеѓу претприемачката активност која ги разликува претприемачките бизниси од останатите бизниси. Главно претприемачките бизниси се со цел за правење нешто ново, без оглед дали ќе креираат нови процеси, производи или пазари. Друг елемент е фокусирање на претприемачките бизниси кои успеваат, но и на оние кои не успеваат. Голем број истражувања се фокусираат на успешните приказни на претприемништвото. Сепак, важен дел од претприемачката активност е неуспехот. Оние лица кои вршат претприемачка активност и доживеат неуспех, а потоа повторно се вклучуваат во овие активности се сметаат за претприемачи. Имено, многу поуки или лекции може да се научат од неуспехот, но тоа не смее да значи дека претприемачот ќе се откаже и дека нема повторно да се вклучи во нов бизнис-подвиг.

Последниот елемент од дефиницијата е вредноста. Креаторите на политиката се заинтересирани во олеснување или охрабрување на лицата да се вклучат во претприемачка активност поради економските бенефити кои произлегуваат. Овие бенефити се однесуваат на креирање вредност во еден домен или друг и, како што претходно беше споменато, истите може значително да се разликуваат. Поради ова, креирањето вредност се однесува на монетарни и немонетарни користи. Овие вредности по природа се идентификуваат како цели од страна на креаторите на политики кои развиваат стратегии за остварување на овие цели иако истите може да се остварат од страна на претприемачите или претприемачките компании. Некои земји на пример ќе се фокусираат на придонесот на претприемништвото врз економскиот раст. Други земји може да се фокусираат на придонесот на претприемништвото во решавање проблеми од животната средина или неговиот придонес кон социјалната инклузија.

Со оглед на диверзитетот на резулатите и манифестирањето на претприемачката активност, се заклучува дека не постои единствен индикатор кој може адекватно да го измери претприемништвото, особено имајќи ги предвид различните цели. Еден од примерите е бројот на претприемачи. Многу едноставно е како критериум да се земе

бројката на претприемачи или бројот на претприемачки компании. Во таа насока како единствен критериум може да биде едноставен во мерливоста на претприемништвото, но нема да ја открие целосната слика. Имено, некои од претприемачите имаа ограничен потенцијал за развој во зависност од вредноста која се крие во нивната идеја или нивните лични атрибути, искуство или мотивација. Други претприемачи имаат огромен потенцијал за развој кој може да биде измерен ex ante ili exposte.

Во продолжение е рамката за анализа и оцена на претприемништвото со шест категории на детерминанти кои се дефинирани во програмата на ОЕЦД и Евростат:

1. Регулаторна рамка;
2. Пазарни услови;
3. Пристап до финансии;
4. Креирање и дифузија на знаење;
5. Претприемачки способности;
6. Претприемачка култура.

Иако голем дел на суштинските индикатори се опфатени со рамката, листата не смее да се смета за дефинитивна. Од друга страна, изборот на индикатори ги рефлектира и моментално достапните податоци што значи дека важни индикатори може да недостигаат поради неможноста да се приберат и процесуираат меѓународни податоци. Дополнително, истражувањата на претприемништвото се нови особено на теми како што е однос помеѓу културата и претприемништвото, што покажува дека соодветни индикатори може да се идентификуваат дополнително. Во продолжение се презентирани индикатори кои спаѓаат во секоја од групите кои се дел од рамката за анализа и оценување на претприемништвото.

Стабилна регулаторна рамка е онаа која оперира базирајќи се на предвидливост и транспарентност и соодветни правнообврзувачки механизми. Најважно е да се потенцира важноста на квалитетот на постапките со кои лицата се обврзуваат на почитување на регулаторните норми, што е предизвик за многу национални регулатори. Постојат повеќе аспекти кои влијаат на ефикасноста на спроведување на регулативите и нивно почитување. Првиот аспект се однесува на моќта на регулаторот да ги воспостави правилата. Разликите во одделни пазари, како и правните и судски постапки влијаат врз практиките за механизмите за спроведување на регулативите кај различни земји. Усогласеност со прописите може да биде постигната и преку овозможување тренинг и обуки за владините

агенции и тела на државно и локално ниво, особено оние кои имаат директен контакт со претприемачи кои се на почетокот од својот бизнис придружено со силен и транспарентен систем за спроведување на контролните активности. Дополнително на ова системот за реакција или жалби за донесени одлуки за неусогласеност со регулативите или спроведените контроли и истраги потребно е да се објективни и базирани на факти со цел претприемачите да добијат можност да го оправдаат сопственото работење или да побараат асистенција за корективни активности. Вториот главен елемент е поврзан со свесноста на претприемачите. Работењето заедно со бизнис-асоцијациите и соработката за унапредување на регулаторната рамка и информирањето на компаниите со цел нивно насочување како да се усогласат со законите и нормите е од суштинско значење за доследно почитување на регулаторните одредби.

Табела 2: Регулаторна рамка

Категорија на детерминанти	Дефиниција
Регулаторна рамка	
Административни бариери (влез и раст)	
Бариери од државна регулатива	Исполнување на административните барања: дозволи, регулативи, рапортирање
Трошоци за започнување бизнис	Трошоци за започнување на бизнис како процент од БДП per capita
Минимум капитал за започнување бизнис	Минимум капитал кој претприемачите треба да го депонираат при отворање на компанија
Број на денови за започнување бизнис	Просечен број денови за започнување на бизнис
Број на процедури за започнување бизнис	Сите процедури кои се потребни за основање на компанија
Процедури, време и трошоци за производен капацитет	Три мерки: Просечно време на процедурите, трошоци за процедурите, време за секоја процедура
Време за плаќање данок	Потребно време за подготовка, плаќање и поднесување даночни пријави за персонален данок данок на добивка и данок на промет
Регулативи за стечај и ликвидација	
Просечни трошоци за поднесување стечај и ликвидација	Трошокот се мери како процент од вредноста на компанијата
Просечно време за постапка на стечај и ликивдација	Времето се мери во календарски години. Вклучува жалби и одложувања

Стапка на наплата	Процена на колкав дел од побарувањата, односно доверители, даночни служби и вработените ќе успеат да наплатат од несолвентна компанија
Правна рамка	
Правни постапки	Судски трошоци, извршни трошоци и просечни адвокатски трошоци
Број на правни процедури	Правна постапка во дел на поднесување тужба, рочишта и добиена пресуда
Време на правни постапки	Број на денови од поднесување тужба до конечна наплата
Регулативи за пазарот и производите	
Тешкотии за вработување	Дали законите или другите регулативи имаат импликации врз стандарно вработување. Ограничување на вработување на неопределено време или кумулативен период на договори на определено.
Тешкотии за отказ на вработени	Регулирање на отказите за вработени. Период во кој треба биде известен вработениот или агенциите, основите за отказ и слично
Можност за вработување странски работници	Дали има ограничување за вработување на странски вработени
Ригидност за работните часови	Максимален број на денови за работа во неделата, додаток за ноќна работа, рестрикции за ноќна работа, рестрикции за празнична работа, платен годишен одмор
Персонален данок/данок на богатство	
Просечен персонален данок и придонеси	Процент од бруто-платата
Највисок маргинален персонален данок и придонеси	Прогресивно оданочување и максимум за плаќање придонеси
Данок на наследство	Приход од данок на наследство како процент од БДП
Данок на богатство	Приход од данок на богатство како процент од БДП
Данок на капитал	
Стапки на данок за мали и средни претпријатија	Процент на оданочување
Данок на добивка на големи компании	Приходот од данок на добивка како процент од БДП
Данок на хартии од вредност	Просечен данок за купување хартии од вредност
Систем за патенти и стандарди	
Заштита на интелектуална сопственост	Јачината на заштита на интелектуалната сопственост

Права на сопственост	Јачината на заштита на правата на сопственост

Пазарните услови се од суштинска важност за малите и средни претпријатија да вршат бизнис, иновираат, натпреваруваат, да ги зголемат приходите, профитабилноста и да обезбедат раст. Слабите пазарни услови се еден од клучните фактори за неуспех на малите и средни претпријатија. Фирмите се адаптираат на пазарните услови преку цел опсег на стратегии. Сепак, оние стратегии кои се достапни на малите и средните претпријатија се малуброjни во однос на оние кои се достапни на поголемите компании како на пример економија од обем. Профитните компании ќе се обидат да го зголемат прометот преку зголемување на производството или цените, како и намалување на трошоците. Малите и средните претпријатија кои се најмногу опфатени во претприемништвото мораат да се потпрат на диференцијација на производите, мрежните ефекти, меѓукомпаниска соработка или постапки за составување на производите од веќе готови делови, а не целосно производство на сите негови елементи. Оттука, домашните пазарни услови каде што функционираат претпријатијата се примарниот простор каде што делуваат претпријатијата и поради ова условите и можностите кои ќе им се овозможат во домашните пазари ќе влијаат на резултатите кои ќе ги постигнат и нивно евентуално распространување кон странски пазари. Имајќи го предвид претходното, условите за меѓународна трговија, преференцијалните трговски договори на државата со други држави, државните набавки и потрошувачка и навиките на купувачите се од предоминантна важност за успехот на претприемачите. Овие индикатори се вклучени и предмет на следење во претприемачката рамка за оцена условите за претприемачите.

Табела 3: Индикатори за пазарни услови

Категорија на детерминанти	Дефиниција
Пазарни услови	
Пристап до странски пазари	
Трговија со други држави	Број на документи потребни за подготовка на увоз/извоз; Време во денови за посдоготвка на документација; Трошоци поврзани со оваа псотапка
Бариери за трговија и инвестирање	Експлицитни или други бариери за трговија и инвестиции
Степен на инволвираност на држава	

Владини компании и инвестиции	Бројот, видот и аутпутот на државните претпријатија и државни инвестиции како дел од вкупни инвестиции
Рестрикции за лиценцирање	Време и трошоци за стекнување со потребни лиценци
Јавна побарувачка	
Софистицираност на купувачите	Оденсување на потрошувачите и избор само врз основа на цена или софистицирана анализа

Пристапот до финансии во облик на формата и износот на средства потребен во секоја фаза од животниот циклус на малите и средни претпријатија има голема важност во основањето и растот на компаниите. Сепак, малите и средни претпријатија се соочуваат со тешкотии при идентификување и привлекување соодветни извори на финансирање. Бариери како асиметрични информации, високите трансакциски трошоци и ниското ниво на финансиски познавања на сопствениците на бизнисите се едни од причините поради кои малите бизниси и претприемачите се соочуваат со поголеми проблеми за привлекување финансии од големите компании. Во последните неколку години, банкарските заеми остануваат главниот извор на финансирање, сепак и алтернативните финансиски инструменти имаат сè поголемо присуство како извори на финансирање. Дополнителната дигитализација и финтек секторот го менува постојниот начин на финансирање на претприемачките компании и очекувано е дека ќе заземат централна улога во привлекување на потребните финансиски средства. Новите трендови во оваа насока се нови пристапи за поддршка од инвестициски фондови, иницијативи на финансирање придружени со тренинзи и обуки со цел ползување на можностите кои ги нудат финтек платформите.

Табела 4: Индикатори за пристап до финансирање

Пристап до задолжување	
Кредитен рејтинг на државата	Утврден кредитен рејтинг на државата
Домашно кредитирање на приватен сектор	Финансиски ресурси до приватниот сектор како кредити, должнички хартии од вредност, трговски кредити и други побарувања
Достапност до заеми	Тешкотии за добивање банкарски кредити
Каматна разлика	Разлика на годишните пондерирани стапки на кредити и депозити
Правни регулативи за колатерал	Заложување на колатерал како фактор за позајмување
Пристап до инвестициски капитал	

Достапност до инвеститори	Оцена на достапноста до инвеститори за ризични и иновативни проекти
Инвестициски капитал	Капитално инвестирање
Берза	
Капитализација на примарен пазар на акции	Вредност на издадени акции како процент од БДП
Капитализација на секундарен пазар	Оцена на ефикасноста на пазарот да обезбеди финансирање на компаниите
Заштита на инвеститори	Транспарентност на трансакциите, можност на акционерите да бараат одговорност од менаџерите, индекс на заштита на инвеститорите
Пазарна капитализација на новокотирани друштва	Капитализација, односно износот на акциите помножено со вредноста на првиот ден од тргување на новокотираните друштва

Доколку пристапот до иновативни средства е круцијален за фирмите да се натпреваруваат во економија базирана на знаење, предизвикот е особено голем за малите и средните претпријатија. Претприемачките компании од кој најголем дел се мали и средни претпријатија се соочуваат со бариери во воведување и користење нови технологии, бази на податоци и мрежи кои ќе го овозможат процесот на иновирање. Малите и средни претпријатија помалку се вклучени во дејноста за истражување и развој и се многу позависни од надворешни извори на знаење. Исто така тие се помалку интегрирани во мрежи на знаења. Претприемачките компании во почетокот на својот развој може да имаат огромен бенефит од новите бизнис-модели и организациските практики кои бараат поголема производна диференцијација и намалување на потребното време од производство до достапност на пазарот. За овие цели потребна е дигитална трансформација на компаниите со кои би ги постигнале целите за задоволување на потрошувачите во поглед на квалитетот на производот и лесна и брза достапност преку дистрибутивните канали. Во овој сегмент голема улога имаат базите на податоците како поддршка на конкурентноста. Последните неколку години развојните политики се насочени кон дифузија на иновациите помеѓу малите и средни претпријатија преку зголемување на нивната дигитална транзиција, подобро таргетирање на пакетите на поддршка на иновациите на претприемачките компании, создавање кластери, бизнисинкубатори и акцелератори, овозможување отворени бази на податоци и адаптирање на правата на интелектуална сопственост.

Табела 5: Индикатори за креирање и дифузија на знаење

Категорија на детерминанти	Дефиниција
Креирање и дифузија на знаење	
Активности на истражување и развој	
Вложување во истражувачка дејоност	Трошоци на компаниите за истражување и развој
Бруто-домашно вложување во истржувачка дејност	Бруто-домашното вложување во истражувачка дејност се однесува на вкупното вложување во државата во одреден временски период
Вложување во истражувачка дејност од високообразовни институции	Вложување од високообразовните институции во истражувања во одреден период
Меѓународна соработка во апликација на патенти	Индикаторот ја мери меѓународната соработка во апликација на патенти врз основа на меѓународниот договор за патенти.
Регистрирани патенти	Број на доделени патенти на инвеститори во одредена земја
Трансфер на некомерцијално знаење	
Истражувања во образовниот систем финансирано од бизнисот	Вложувања во истражувања од образовните институции финансирани од бизнисот
Патенти регистрирани од универзитети или државни лаборатории	Патенти регистрирани од универзитети или државни лабаратории во однос со БДП. Само оние земји кои имаат регистрирано над 250 патенти се вклучени
Универзитети или други јавни истражувачки институции како извори на информации	Делот на иновативни компании кои ги користат универзитетите или други истражувачки институции како извор на информации за производни или процесни иновации
Соработка во истражување помеѓу универзитетите и бизнисот	Нивото на соработка помеѓу универзитетите и истражувачките институции со бизнисот во истражувачка дејност
Соработка меѓу компаниите	
Соработка на мали и средни претпријатија со други компании за иновација	Делот од малите и средни претпријатија кои пријавуваат дека соработката помеѓу нив е изворот на иновацијата
Достапност до технологии	
Промет од е-трговија	Вкупни интернет-продажби во последна календарска година исклучувајќи го данокот на промет како дел од вкупните продажби
Компании кои користат е-влада услуги	Делот од комапниите кои користат услуги од е-влада. Индикаторот се базира на компаниите над 10 вработени исклучувајќи ги финансиските институции
Вложувања во ИКТ	Вложувања во ИКТ опрема, софтвер и услуги како дел од БДП
Вложувања во ИКТ комуникации	Вложувања во телекомуникациска опрема и услуги од оператори како процент од БДП

Малите и средни претпријатија се соочуваат со тешкотии во стекнување и развој на способности во однос на поголемите компании. Иако напорите за овозможување пристап и стекнување со претприемачки способности се значително зголемени во изминатиот период, истражувањата покажуваат дека кај луѓето не се зголемува самодовербата за започнување на бизнисот. Иако способностите и знаењата се клучно средство за апсорпција на технологијата и иновацијата и за менаџирање на организациските промени кои се потребни за време на транзицијата. Овие индикатори се посветени на претприемачките способности како човечки капитал и развој на способности. Овие индикатори се однесуваат на упис на студентите во формалното образование, пристап до тренинг обуки претприемачко образование и доусовршување на работното место. Дополнителен интерес на оваа група на индикатори е пазарот на труд, вклучувајќи квалитет на работните места и постојната неусогласеност на сетот на компетенциите на работниците на одредени работни места. Креирањето иновативни средства резултира од процесот на акумулација на знаења преку кои фирмите ја зголемуваат својот капитал на знаење или know-how. Повторно, еден од главните олеснувачи на овој процес се информациско-комуникациските технологии кои го зголемуваат интерниот капацитет на претприемачките компании за учество во технолошко-интензивни активности или интегрирање на научно-истражувачка дејност со мрежите за иновации. Улогата која овде ја имаат образованието и бизнис-секторот е во насока на соработка во однос на потребните способности кои ги бара динамичната претприемачка економија и креирање соодветни образовни програми за студенти или вработени лица со кои полесно ќе се адаптираат и повеќе ќе придонесат кон целите на компаниите.

Табела 6: Индикатори за претприемачки способности

Категорија на детерминанти	Дефиниција
Претприемачки способности	
Претприемачко образование	
Популација со терцијарно образование	Делот од луѓето од 25до 34 година со терцијарно образование или во напредни истражувачки програми
Квалитет на меацмент-школите	Оцена на квалитетот на менаџмент образовни институции
Обуки во започнување бизнис	Процент од популацијата од 18 до 64 години кои имаат добиено обука за започнување бизниси за време на образованието или потоа

Последната група на индикатори се однесува на претприемачката култура која општеството во рамките на една држава ја има развиено и начинот на кој претприемачите се перципираат од страна на општеството. Имено, успешните претприемачки бизниси креираат вредности преку создавање нови работни места, нова вредност, зголемена продуктивност што целокупно влијае на подобрување на животниот стандард на луѓето. Во таа насока, перцепцијата на општеството кон претприемачите може позитивно да влијае врз желбите и намерите на луѓето да се одлучат за започнување бизнис и да преземат ризик знаејќи кои се бенефитите кои ќе произлезат од таквиот бизнис-потфат. Освен ова, многу е значајно за лицата кои ќе се одлучат за започнување нов бизнис знаат дека тој со себе носи ризик и постои секогаш страв од несупех. Овие ситуации може да ги одвраќаат луѓето да ги реализираат своите идеи и поради ова перцепцијата и поддршката од општеството за оваа група луѓе, односно претприемачите е од голема важност.

Табела 7: Индикатори за претприемачка култура

Категорија на детерминанти	Дефиниција
Претприемачка култура	
Висок општествен статус за претприемачите	Процент од популацијата на возраст од 18 до 64 години кои мислат дека успешните претприемачи уживаат висок статус во општеството
Претприемачки намери	Процент од популацијата на возраст од 18 до 64 години кои имаат намера да започнат бизнис во наредните три години
Желба за самовработување	Желба за постанување самовработени во наредните 5 години. Се однесува само на лица кои не се самовработени
Мислење за претприемачите	Мислење за претприемачите во однос на менаџерите во големите компании
Страв од неуспех	Процент на популацијата од 18 до 64 години кои гледаат добри бизнис-можности, но сметаат дека стравот од неуспех ќе ги одврати од започнување бизнис
Ризик од пропаѓање на бизнисот	Желба за започнување бизнис иако постои ризик од пропаѓање на бизнисот
Втора шанса за претприемачите	Лица кои започнале бизнис кој завршил како неуспех да добијат втора шанса за нов бизнис

Глава III –Жените во претприемништвото

5. Жените во претприемништвото

Жените претприемачи може да се дефинираат како жена или како група жени кои започнуваат да работат деловен ризичен потфат. Како и машките претприемачи, и женските претприемачи имаат многу функции. Тие треба да ги истражат можностите за започнување ново претпријатие, преземаат ризици, воведуваат нови иновации, координираат, администрираат и воведуваат контрола на деловната активност и обезбедуваат ефикасно лидерство во сите аспекти на бизнисот. Бројот на жените претприемачи растат во економиите речиси во сите земји. Скриените деловни потенцијали на жените се зголемуваат со зголемената чувствителност на улогата и економскиот статус во општеството. Знаењето, вештината и усогласеноста во бизнисот се основите причини за жените да се појават во претприемништвото. Тие се занимаваат со деловни активности поради фактори на притисок и факторите кои ги влечат и им даваат доверба на жените да имаат самостојно занимање и да застанат на нозе. Логиката кон независно донесување одлуки за нивниот живот и кариера е мотивацискиот фактор што стои зад „жените претприемачи“ е човек кој ја прифаќа предизвикувачката услуга да ги исполни своите лични желби и да биде економски независна. Силната желба да се направи огромна позитива е интегрален квалитет на жените претприемачки, кој е надлежен да придонесува за вредности и во семејниот и во социјалниот живот. Со воведување медиуми, жените се свесни за своите квалитети, права и работни ситуации. Правилните напори во сите области се клучни во развојот на жените претприемачи и нивната поголема вклученост во претприемачките активности.

Во текот на изминатите години, се забележува раст на признавање и прифаќање на жените во корпоративниот сектор. Големи компании назначуваат жени како извршни директори. И покрај овие податоци, мал е бројот на компании каде што жените се на високи позиции. Истражувањата покажуваат дека постои голема разлика во исплатите во компаниите, што сугерира на тоа дека постои родова нееднаквост и претставува голем проблем во деловните активности. Жените можат успешно да водат бизнис, соочувајќи се

и надминувајќи ги различните предизвици и знаат правилно да ги искористат различните можности за остварување на своите и на целите на организацијата.

Поради важноста на претприемачкиот процес и придобивките кои овие активности ги овозможуваат за економијата, постојат голем број меѓународни институции и академски заедници кои одблизу ја следат состојбата со вкупната претприемачка активност и вклученоста на жените во претприемништвото.

5.1. Фактори кои влијаат за жените претприемачи

Не постои единствен фактор кој ги мотивира жените да постанат претприемачи. Причините за започнување претприемачка дејност зависат од неколку персонални и надворешни околности. Фамилијарната поддршка, социјалните перцепции и однесувањето кон жените претприемачи се некои од факторите кои влијаат на одлуките на жените за започнување со претприемачка дејност. Истражување кое било извршено на 102 жени (Цемах 2000) ги презентира факторите кои влијаат врз жените да постанат претприемачи. Резултатот е презентиран во следната Табела.

Табела 8: Фактори кои влијаат на жените за започнување претприемачка дејност

Фактор	Процент
Личен развој	39%
Економски причини	30%
Желба за докажување	15%
Препораки од пријатели или семејство	11%
Висока самодоверба	9%
Креативност	4%
Немаат одговор	5%

Некои истражувања имаат создадено типологија на профилите на жените претприемачи кои се базираат врз основа на нивните фактори на мотивација и поставените цели.

Табела 9: Типологија на профилите на жени претприемачи

Тип	Мотив за претприемачка дејност
Без одредена цел	Млади жени кои влегуваат во претприемништвото поради невработеност
Ориентирани кон успех	Млади жени кои го перципираат претприемништвото како долгорочна стратегија

Силна ориентација кон успех	Жени кои гледаат на претприемништвото како начин за себеисполнување или отфрлање на мислењето дека жените не може да постигнат исто ниво на успех како мажите
Дуалисти	Жени кои бараат начин за балансирање на фамилијарните обврски и работните можности
Повратни работници	Жени кои ги напуштиле работните места за грижа на својата фамилија и сега повторно се подготвени за себеисполнување надвор од фамилијарните обврски
Традиционалисти	Жени кои имаат минато на фамилија со традиција на претприемачка активност
Радикалисти	Жени кои инцираат профеминистички тенденции во општеството

Во согласност со претходноспоменатото, може да се изврши мапирање на сите фактори кои влијаат на жените да започнат да се занимаваат со претприемачка дејност. Концептуалниот модел кој вклучува фактори кои влијаат врз жените претприемачи: мотивациски фактори, демографски фактори, социо-економска средина, семејна мрежа, образование и невработеност.

Слика 5: Фактори кои влијаат кај жените претприемачи



Растот на бизнисот делумно зависи од мотивираноста на претприемачот. Иако постојат разлики помеѓу жените и мажите во нивните персонални и професионални визии за животот, постојат истражувања кои потврдуваат дека жените и мажите претприемачи во однос на претприемачките инцијативи се многу послични отколку што се разликуваат.

Имено, двата пола, и машкиот и женскиот, бараат независност, автономија и повисоки приходи за нивниот труд. Главната разлика помеѓу двата пола е самодовербата. Сепак, во сегашното време, кое се карактеризира со сили феминистички движења, оваа разлика има многу помал ефект. Жените претприемачи се многу поадаптибилни, имаат поголема општествена свесност и преферираат подолгорочно планирање за разлика од мажите. Неколку истражувања се фокусираат на разликите во мотивациите кај мажите и жени претприемачи. Додека мажите имаат поголем мотив за монетарните награди, жените имаат тенденција за балансирање помеѓу општествените и економските цели. Некои од поскорешните истражувања индицираат дека жените се насочени кон поголемо акцентирање на суштински цели. Имено, жените бараат немонетарни придобивки како независност и баланс помеѓу фамилијата и работата. Одредено разјаснување на мотивациските фактори кои ги поттикнуваат жените да постанат претприемачи е презентирано во продолжение, иако тие не се единствено карактеристични само за жените.

1. Генерирање приходи – една од универзалните мотивации за жените да започнат бизнис е потребата од генерирање приход. Доколку жените би имале исти можности со мажите за заработка на нивните работни места, оваа мотивација би била многу помала. Истражувањата дополнително дефинираат интересна типологија на економската мотивација според нивото на економијата: а) економска мотивација во развиените земји; б) економска мотивација кај земјите во транзиција; в) економска мотивација во земјите во развој.
2. Во развиените земји, многу од жените влегуваат во претприемачка активност да ги постигнат оние работи кои системот не успева да ги овозможи. Во земјите во транзиција, економскиот фактор е голем фактор за жените да постанат претприемачи. На пример, во Унгарија жените процентуално опфаќаат 41,1% од сите претприемачи во бизнисите кои се основани по 1990 година. Во земјите во развој, жените се вклучуваат во претприемачка активност најмногу поради излез од сиромаштија.

3. Гордост поради достигнувања – потребата за остварување личен развој и себедефинирање се значајни мотивациски фактори меѓу жените кои имаат започнато одредени претприемачки активности. Иако успехот во бизнисот се мери преку профитот, потребата за остварување и гордоста се од огромна важност меѓу жените.
4. Потребата за промена – Жените постануваат претприемачи со цел да направат одредена промена. За разлика од мажите, тие сакаат повеќе да се фокусираат на клиентот, да дејствуваат значително поетички и да придонесат повеќе кон заедницата како дополнување на нивните економски аспирации. Во оние случаи каде што ова не се остварува, жените се вклучуваат во претприемништвото.
5. Автономија и независност – овие фактори се најважни во одлуките на жените да се вклучат во претприемништвото. Голем дел од жените се одлучуваат да ги напуштат позициите во нивните фирми да започнат сопствен бизнис и да развиваат сопствени компании. Рефлектирајќи на семејните обврски кои се очекуваат од жените, најголем дел од жените се вклучуваат во претприемачки активности поради автономијата и флексибилноста кои се есенцијални за остварување на своите фамилијарни обврски. Социјалните очекувања за фамилијарната улога и одговорностите во фамилијата се сè уште присутни во општеството.
6. Жените кои имаат мајчинска улога се помалку задоволни во нивните кариери и на претприемништвото гледаат како алатка за приспособување на нивните потреби за фамилијарните обврски. Мажите гледаат на претприемништвото како на бизнис-одлука, додека жените гледаат како алатка за интегрирање и балансирање помеѓу фамилијата и кариерните потреби.
7. Фрустрација и заситеност од постојната работа – Овие фактори високо влијаат на жените да го практикуваат претприемништвото. Постојните услови им овозможуваат на жените можност за возбуда и задоволство од нивните работни активности.
8. Незадоволство на постојното работно место – Многу жени се мотивирани да реализираа своите идеи за нови или подобрување на производите и услугите кај бизнисот. Тие се убедени дека можат да постигнат повеќе од постојниот бизнис.

9. Работната околина – некои жени ги сметаат работните средини на големите компании како непријателски и поради ова бараат претприемништвото да ја промени оваа ситуација.
10. Лимит на достигнување – овој фактор е значаен мотивациски фактор кој произлегува од фактот дека постојат многу препреки кои ги спречуваат жените да добијат менаџерски позиции. Голем дел од жените преземаат ризични чекори кон претприемништвото како резултат на ситуации во кои нивните постојни работи го достигнуваат лимитот на кариерното напредување или се чувствуваат фрустрирано или немаат предизвик.

Мотивациските фактори за претприемништво може најдобро да се објаснат како „push“ или „pull“ фактори и изборот за вклучување во претприемачката дејност не е резултат на еден фактор, туку комбинација од повеќе. Голем дел од аналитичарите на жените претприемачи сметаат дека жените се повеќе „втурнати“ во претприемништвото отколку да се привлечени од бизнисот каде што избираат самовработување отколку работа за друг. Главните фактори кои ги привлекуваат се независноста, себеисполнувањето, пасија за иницијативи и иновативност, желба за зголемен приход, социјален статус и моќ. Мапирањето на факторите поради кои се втурнати во бизнисот се фамилијарниот приход, незадоволство од платата, тешкотии за наоѓање добра работа и потребата од флексибилна работа која овозможува баланс помеѓу домашните и работните обврски.

Во едно од истражувањата (Cohoon, Wadhwa and Michell 2010) спроведено на 549 испитаници за време на 2008 – 2009 година каде што се анализирани успешни претприемачи од кои 59% имаат повеќе од една компанија. Резултатите го покажуваат следното:

- Повеќе од 56%, но само 31% од мажите се мотивирале да постанат претприемачи поради примерот од други основачи на компании;
- Фамилијарен член или пријател кој е претприемач послужил како пример за вклучување во претприемачка активност за повеќе од половина од жените и за голем број од мажите;
- 5% од испитаниците одговориле дека тоа што може да се надвор од канцеларија за време на работа е мотиватор за да започнат со претприемачки бизнис;

- Нешто повисок процент на жени во однос на мажи истакнале дека мотивацијата им е незадоволството од работа за некој друг за да отворат сопствен бизнис;
- Претходното искуство е од огромна важност за жените кои го гледаат како одлучувачко за успехот на бизнисот;
- Жените повеќе од мажите ја потенцирале важноста на професионалните и социјални мрежи како многу важни фактори за успех на нивните нови бизниси;
- Изненадувачко е тоа што, иако постои генерално верување дека жените имаат поголеми тешкотии и помал пристап до капитал, истражувањата покажуваат дека не се утврдени разлики во овој дел со еден исклучок, а тоа дека жените обезбедуваат голем дел од финансирањето од бизнис-партнерите. Не се утврдени разлики кај половите во однос на користењето банкарски заеми и инвестициски капитал.

5.2. Карактеристики на жените претприемачи

Економскиот развој и прогресот на нациите се двете главни проблеми за разгледување на економистите во минатото до денес. Класичните економисти имаат развиено различни теории и земаат предвид неколку фактори кои може да ги објаснат овие процеси. Сепак, единствен одговор не може да се дефинира и поради важноста на оваа тема, економистите сè уште се обидуваат да најдат одговор за механизмите за економски раст. Економскиот раст се смета за еден од најважните економски политики, валидноста на економската политика се мери преку стапката на економски раст. Државите кои имаат поголеми стапки на економски раст се смета дека имаат поефикасни економски политики од останатите. Во изминатите декади, претприемништвото дополнително е вклучено во анализата на глобалните трендови, земајќи ги предвид претприемачките активности од страна на машките и женските претприемачи. Сепак, одредени разлики помеѓу нив мора да бидат земени предвид поради проблемите со кои жените се соочуваат во целиот овој процес.

1. Ментална способност – претприемачите мораат да размислуваат креативно и мораат да бидат способни да изнаоѓаат решенија на проблемите. Тие мораат да очекуваат промени

2. Деловни тајна – Тие треба да внимаваат на бизнис-тајните од конкурентите.
3. Јасни цели – Жените мораат да имаат јасни цели со деловната активност за какви производи да се произведуваат.
4. Човечки односи – мораат да одржуваат добри односи со потрошувачите, вработените и други. За да одржуваат добри односи, тие треба да имаат емоционална стабилност, персонални односи, тактика и внимателност.
5. Комуникациска способност – многу е важно да имаат добри комуникациски вештини со своите клиенти
6. Техничко знаење – треба да имаат доволно техничко знаење
7. Независност – ова е најчестиот доминатор кај сите претприемачи.
8. Упорност и решителност – светот на претприемачите е полн со успех и со неуспех. Важен квалитет на успешен претприемач е тврдоглавоста да продолжат и да постигнат цел и покрај некои неуспеси и пречки со кои може да се сретнат.
9. Самодоверба – заедно со независноста, жените претприемачи поседуваат и самодоверба. Тие веруваат во нивните способности и со сигурност ќе вложат максимум во нивните напори и ќе очекуваат најдобри резултати од тоа.
10. Креативност – во светот на бизнисот не можат да дозволат да бидат задоволни и некреативни доколку не сакаат конкуренцијата да е пред нив.

5.3. Разлики помеѓу мажите и жени претприемачи

Основни сличности помеѓу мажите и жени претприемачи може да се најдат во нивната мотивација за започнување сопствен бизнис. Овие сличности вклучуваат желба за финансиска сигурност, потреба за автономија и преземање чекори при идентификација на профитабилни бизнис-можности. Неколку истражувања утврдуваат дека мажите и жени претприемачи се повеќе слични отколку различни. Раните истражувања кои анализираат зошто жените постануваат претприемачи утврдуваат дека постојат исти одговори од аспект на тоа дека и жените имаат потреба за сопствена персонална и професионална реализација и независност. Поновите истражувања исто така имаат утврдено голем дел на сличности. Жените претприемачи во индустрии доминирани од мажи даваат исти одговори за нивната цел, а тоа е независност, слобода, чувство за достигнување, како и возбудлив и динамичен професионален развој. Сепак, истражувањата покажуваат и одредени разлики помеѓу жените и мажите претприемачи.

- **Брачна состојба**

Во голем дел од современите истражувања, мажите и жените претприемачи значително се разликуваат во однос на нивниот брачен статус. Имено, со овие истражувања утврдено е дека апроксимативно околу 90% од мажите претприемачи се во брак, при што во најголем дел нивните жени имаат традиционална, поддржувачка улога. Примерокот од жени претприемачки е карактеризиран со помалку стабилни брачни врски, од кои 50 до 70% се сè уште во брак и помлади, но значителна е бројката и на разведени и жени кои не се во брак. Генерално, во случаите на жените претприемачи кои се во брак, сопругот во значителен обем не е вклучен во бизнисот или, доколку се вклучени, тие имаат експертска или советодавна услуга, односно немаат поддржувачка улога од аспект на конфликтната потреба на бизнисот и семејството. Мажите сопственици на бизнис искусуваат помала конфликтност и спротивставеност на барањата на бизнисот и потребите на семејните обврски. Од жените во брак, нивните сопрузи очекуваат тие да продолжат со нивните семејни обврски и покрај огромните барања за време и ангажман во бизнисот. Овие мажи ретко придонесуваат во водење на бизнисот и/или семејството.

- **Образование и искуство**

Најзначајните разлики кои се утврдени од овие студии се демографските. Имено, мажите и жените кои влегуваат во претприемништвото се најчесто со многу различни образовни профили и различни професионални средини. Кај мажите, донесување одлука за започнување бизнис изгледа како да следува како логична прогресија, што не е истиот случај кај жените. Во едно истражување кое се фокусира на влијанијата кои ги предизвикале мажите или жените да започнат бизнис утврдено е дека мажите најчесто реплицираат бизнис за кои истите имаат значајно претходно знаење од аспект на технички или менаџерски способности, што не е случајот кај жените. Иако жените претприемачи се доброобразовани, многу често тие немаат образовно искуство за бизнис. Во едно од истражувањата 55% од жените претприемачи имаат бизнис-образование, но кај мажите овој процент е 80%. Во истото истражување, жените помалку веројатно е да имаат менаџерско искуство 24% споредбено со 72% кај мажите или да имаат какво било искуство поврзано со започнатиот бизнис (40% споредбено со 4% кај жените). Кај жените, 50% од нив се изјасниле дека немаат

претходно специфично знаење за бизнис-секторот или менаџерско искуство пред започнување на бизнисот додека за истото случајот кај мажите е само 5%. Разликите во однос на минатото искуство се евидентни, при што жените претприемачи имаат помало менаџерско искуство споредбено со мажите, при што жените првото менаџерско искуство го стекнуваат со започнување на нивниот бизнис.

- **Видови бизниси кои ги започнуваат**

Мажите и жени претприемачи не започнуваат исти видови бизнис. Бизнисите кои ги започнуваат жените вообичаено се во секторите на персонални услуги или трговија на мало и помалку веројатно е да започнат бизнис во производство или бизнис со висока технологија. Дополнително, жените започнуваат бизниси кои се помалку ориентирани кон раст и помалку мотивирани од идентификување нови можности, туку повеќе се ориентирани кон бизниси за супституција на плата. Некои од истражувачите тврдат дека разликите во однос на започнатите бизниси кај мажите и жените се резултат на социјализацијата и структурните бариери. Жените вообичаено работат одредени професии и индустрии бидејќи овие професии или индустрии се повеќе социјално прифатливи за жени и поради тоа што жените се соочуваат со пречки при работењето во други индустрии или професии. Бидејќи жените помалку е веројатно да студираат технички науки, многу често им недостига искуство за започнување бизниси кои бараат технички способности. Некои бизниси се инхерентно полесни за започнување и имаат помали бариери за влез. Жените е поверојатно да започнат бизниси кои имаат помали бариери за влез бидејќи овие бизниси имаат помали барања за човечки и финансиски капитал од други бизниси, а ова се фактори до кои жените имаат потежок пристап.

- **Идентификација на можности**

Жените претприемачи бараат нови бизнис-можности различно од мажите од разни причини. Прво, многу од можностите за започнување бизнис се стекнуваат преку персоналните мрежи на познанства. Жените имаат поинакви мрежи за разлика од мажите. Како резултат на ова, жените имаат различен пристап до извори на информации во врска одредени можности за инвестирање. На пример, мажите претприемачи идентификуваат можности преку комуникација со инвеститори и банкари бидејќи на просечно ниво тие

имаат поголем број познајници кои се баваат со оваа професија. Второ, однесувањето и социјалните норми предизвикуваат мажите и жените да развијат различен стил на когнитивно процесирање. Како резултат, на просечна основа, мажите и жените прибираат информации за решавање проблеми на различни начини. На пример, жените имаат обичај да стекнат знаења или искуства од поголем број извори за разлика од мажите. Дополнително, мажите многу почесто и повеќе учат или стекнуваат искуство од сопствените грешки и пречки во функционирањето на бизнисот. Исто така, поголемата аверзија кон ризикот на жените претприемачи може да ги доведе до барање поголем број информации за намалување на потенцијалните ризици поврзани со бизнисот за разлика од мажите.

- **Напор кој е вложен за креирање нов бизнис**

Најголем дел од истражувањата покажуваат дека жените претприемачи на просечна основа, работат помал број часови од мажите претприемачи. Студиите покажуваат дека жените инвестираат помалку време на развојот на нивниот бизнис од мажите. Во исто време, податоците велат дека самовработените мажи помалку е веројатно да работат полно работно време за разлика од мажите.

- **Проблеми на стартот на бизнисот**

Податоците велат дека социјалните норми за улогата на жените во општеството, малиот број жени како примери кои може да инспирираат и поголемите ограничувачки фактори поврзани со домаќинствата со кои се соочуваат жените предизвикуваат истите да се соочуваат со поголем број проблеми на почетоците од бизнисот за разлика од мажите. Исто така, овие проблеми се од поголем размер за разлика од оние кај мажите. Односот кон улогата на жените предизвикува тешкотии од аспект на сериозно перципирање на жените како бизнисмени и стекнување поддршка во нивните бизнис-активности од нивните сопрузи, пријатели и од семејството. Дополнително, во недостиг на поголем број жени претприемачи, оневозможува здобивање менторство за нивното започнување бизнис и уште повеќе поголемиот број обврски во семејството и грижата за децата предизвикува жените да имаат проблем во балансирање на креирање бизнис и семејните обврски.

- **Самодоверба во организациските способности**

Поради тоа како жените и мажите се социјализираат, жените имаат пониско нивоа на самодоверба поврзана со градењето кариера и самоефикасност за разлика од мажите, особено во оние кариери кои традиционално се сметаат за машки. Поради тоа што вообичаено или стереотипно, започнувањето бизнис се смета за работа поврзана со мажите, жените претприемачи имаат помала доверба во нивните претприемачки способности. Како резултат на ова, жените имаат помала верба дека може да ја преземат главната улога во организирање нов бизнис, како што е обезбедување ресурси за започнување, работен капитал и привлекување клиенти.

- **Преференции кон ризик**

Истражувањата во социологија и психологија покажуваат дека жените имаат поголема аверзија кон ризикот за разлика од мажите. Жените демонстрираат поголема аверзија кон финансиски ризик за разлика од мажите. Имено, една студија покажува дека жените претприемачи имаат поголема пропустливост за ризик или прифатливо ниво на ризик за разлика од мажите на психолошката скала. Колку е поголема аверзијата кон ризикот кај жените претприемачи, толку е помала размената на потенцијална добивка наспроти ризик која би ја прифатиле жените. Ова придонесува кон тоа жените да преферираат бизниси кои имаат помала веројатност за пропаѓање за разлика од бизнисите кои ги преферираат мажите. Како резултат на тоа, мажите избираат бизнис-можности кои инволвираат поголем ризик од оние кај жените, а со оглед на ова, и жените подолго време или повеќе се посветени на активности во насока на минимизирање на ризикот. На пример, се покажува дека жените претприемачи повеќе се посветени на минимизирање ризик отколку што мажите претприемачи се фокусирани на организација на бизнис-процесот.

- **Мотиви за влегување во бизнис**

Компаративните истражувања кај мажите и жените покажуваат дека примарната причина за фокусирање кон самовработување кај мажите и жените е со цел да имаат поголема контрола врз нивната работа. Секако постојат и неколку негативни фактори кои

ги принудуваат претприемачите да се свртат кон самовработување. Во поширок аспект, овие негативни фактори постојат и кај мажите и кај жените, односно преместувања, незадоволство од претходен работодавец, неможност за наоѓање задоволително алтернативно вработување, животни кризи и слично. Сепак, овие димензии на нееконomски фактори или влијанија различно ги обликуваат мажите и жени претприемачи. Потрагата по лична автономија и сопствено одлучување се случува и кај мажите и кај жените. Кај жените, постоја три значајни цели кои се инволвирани во овој процес. Првата е желба да се избегне пазар на труд кој ги принудува да работат несигурни и нископлатени професии. Втора е целта да се избегнат супервизорски контроли поврзани со формално вработување и/или спрегите од традиционалната улога во домаќинството. Третата цел е отфрлање на социјалните стереотипи кои се наметнуваат врз жените од страна на социјалните односи. Финансиската независност е високо на листата од причини за отпочнување на бизниси кај мажите и жените. Сепак, причините кај жените се силноповрзани и со родовите нееднаквости. Сопственишството им овозможува материјална независност и можност да се контролира производот на сопствениот труд. Други причини кои се споменуваат се економската слобода и флексибилност. Флексибилноста е клучен фактор кај жените за започнување бизнис и значително поголем фактор за разлика откај мажите. Таа им ја овозможува удобноста за одгледување деца во исто време оперирајќи бизнис.

- **Разлики во оперативно водење на бизнисот**

Сопствениците на мали компании, независно од родот, ги сметаат маркетингот, сметководството и финансиите како едни од најголемите проблеми со кои се соочува нивната компанија. Иако нема системско разграничување, но некои податоци укажуваат дека жените претприемачи се соочуваат со дополнителни проблеми, што не е случајот кај мажите претприемачи. Одлуките на банкарските аналитичари за кредитните барања од жени се поригорозни и помалку флексибилни за разлика од оние кај мажите. Пристапот до капитал е проблем кој се појавува кај најголем дел од истражувањата за жени претприемачи.

- **Лични атрибути**

Во однос на личните атрибути, две истражувања покажуваат дека жените претприемачи потекнуваат од фамилија каде што тие се единственото дете или се најстарата ќерка во фамилија каде што најмалку еден од родителите е претприемач. Некои од истражувањата покажуваат и дека жените го намалуваат кариерниот конфликт со улогата во семејството преку помалиот број часови поминати на работа за разлика од мажите.

- **Влијанија на кариерата**

Во истражување на 1000 сопственици на мали бизниси во САД, жените сопственици се значително под влијание на нивните сопрузи и семејство во кариерниот избор. Околу 90% од жените истакнале дека тие имаат потреба за поддршка, особено емоционална поддршка од нивните сопрузи и семејство. Најголем дел од мажите кои се сопственици на бизнис во истото истражување истакнале дека нивните семејства не влијаат на нивниот кариерен избор. Дополнително, мажите добиваат и одредено признание за кариерите на нивните сопруги.

- **Перформанси на компанијата**

Студиите покажуваат дека перформансите на новите бизниси на жени се помали и заостануваат во однос на новите бизниси во сопственост на мажите. Овие бизниси заостануваат во однос на раст на продажба, вработувања, раст на нови вработени, приход и опстојување на бизнисот. Бизнисите во сопственост на жени имаат помали продажби и вработуваат помал број луѓе.

- **Очекувања за перформансите на бизнисот**

Очекувањата за нови бизниси во сопственост на жени се помали во однос на оние кои се во сопственост на мажи. Истите се очекува да генерираат помали профити и да вработуваат помал број луѓе бидејќи се помалку мотивирани за заработка и постигнување поголеми цели. Мажите претприемачи имаат поголема самодоверба во нивните претприемачки способности во однос на жените претприемачи. Овие разлики во нивоата на доверба водат кон тоа да постојат поголеми очекувања кај мажите претприемачи во однос на оние кај жените претприемачи. Жените претприемачи вообичаено започнуваат бизниси кои имаат помал потенцијал за раст и потенцијал за зголемување на приходите за разлика

од оние кај мажите. Дополнително, жените претприемачи имаат и друга карактеристика, односно имаат обичај да постават граница над која не сакаат нивниот бизнис да продолжи да се развива и истиот да нема негативни последици врз нивните животи. Жените претприемачи започнуваат бизниси од помал обем и поради ова нивните иницијални очекувања за бизнисот се помали. Анализите покажуваат дека компаниите во сопственост на жени се со единствен сопственик како правен ентитет и не се присутни во производствениот сектор. Генерално се лоцирани во услужниот сектор. Жените претприемачи исто така внесуваат различни квалитети во бизнисот и преку напорна работа тие ги надминуваат голем дел од предизвиците со кои се соочуваат. Сепак, тие имаат значителен напредок на претприемачкото поле и имаа значително влијание во економијата. Проблемите со кои се соочуваат моментално се значително помалку рестриктивни во однос на оние со кои се соочувале нивните претходнички во минатото. Некои истражувачи сметаат дека жените претприемачи сè уште значително повеќе се борат за разлика од мажите, но оваа разлика се намалува со текот на времето. Особено проблематичен е делот во обезбедување финансии каде што сè уште постојат значителни ограничувачки фактори во обезбедување на потребните финансии.

5.4. Можностите и предностите на жените во претприемништвото

Жените претприемачи имаат интуиција да препознаат можности и имаат способност да добијат поддршка во организацијата од каде што го имаат стекнато искуството или да обезбедат соработка во остварување на своите идеи за нов бизнис, производ процес или иновација. Сепак нивниот фамилијарен и социјален контекст во кој се перципираат им го намалува времето и енергијата кои тие ја имаат да ја обмислат идејата и да преземат активности кон остварување. Откако ќе се отстранат непотребните социјални разлики, жените имаат различни карактеристики и анализата на истите доведува до заклучок дека истите им даваат предност, различни способности и начини да остварат успехот во бизнисот. Неколку истражувања укажуваат имаат генерален заклучок дека мажите и жените имаат потреба од различни кариерни патеки со цел користење на бенефитите од женските способности и таленти, Најважните детерминанти на машките и женските професионални кариери се разликите меѓу нив е човечкиот капитал, поддршката од меѓучовечките односи,

улогата на полот на индивидуално ниво и фамилијарен статус или бројот на фамилијарни обврски.

- **Различна и иновативна работна сила**

Различноста во пол, култура, години и раса доведува до иновации и креативност. Многу компании низ целиот свет даваат приоритет и имаат бенефит од различноста и иновациите на работната сила. Мажите и жените со различно потекло имаат различни искуства, со што го обликуваат нивниот пристап кон работата. Предизвикувајќи и соработувајќи едни со други, си помагаат во креативното работење за унапредување на компанијата.

- **Силата на „меките вештини“ и емоционалната интелигенција е предност на жените**

Техничките вештини и знаењето се неопходни за успех. Но, меките вештини (тимска работа, адаптибилност, флексибилност, лидерство, способност за решавање проблеми) се исто така важни. Емоционалната интелигенција во лидерство значи самосвесност, емпатија и можност за слушање. Иако овие карактеристики тешко се мерат, можат да направат голема разлика. Жените можат да го искористат своето искуство и заедно со „меките вештини“ и емоционалната интелигенција правилно да ја водат компанијата.

- **Можност за создавање корпоративно опкружување пријатно за жените**

Многу компании можат да создадат непријатно опкружување за жените. Но, кога жена е на чело на една компанија, таа е во состојба да создаде средина пријатна за останатите. Како претприемач, жената живее во автентичен живот и создава корпоративна култура која одговара на нејзините вредности.

5.5. <u>Предизвиците на жените во претприемништвото</u>

Градењето компанија не е лесно. Сепак, предизвиците со кои се соочуваат жените претприемачи честопати се поголеми и многу различни од оние со кои се соочуваат нивните машки колеги. Во текот на последните децении, повеќе внимание се посвети на недоволното претставување на жените во претприемништвото и економското лидерство. Тие сè уште се борат да го најдат патот до одборите на големите фирми, а жените во сопственост на компаниите сè уште се во малцинство. Предизвиците кои жените ги идентификуваат при започнување бизнис вклучуваат обесхрабрувачки социјални и културни ставови, пониски

нивоа на вештини за претприемништво, поголеми тешкотии при пристапување до почетно финансирање, помало и помалку ефективни мрежни претприемачки мрежи и рамки на политики кои го обесхрабруваат женското претприемништво. Традиционалните инструменти како што се обука и грантови се користат за решавање на овие бариери, но овие пристапи треба да се прошират затоа што тие немале целосен дострел кај населението.

- **Родова дискриминација на работно место**

Во повеќе индустрии доминираат мажите. Претставува и повеќе од предизвик кога жена доаѓа како лидер и да им дава насоки на мажите. Додека повеќе корпорации веруваат во родова еднаквост, и се согласуваат дека најдобриот треба да ја добие работата, сепак има случаи кога жена со полово неутрално име ќе ја добие работата.

- **Тешкотии во наоѓање средства**

Оние коишто почнуваа сопствен бизнис и бараат инвеститор знаат колку е тежок процесот на пробивање. Особено ако работата е во сопственост на жена. Многу инвеститори се скептични за инвестирање во бизниси предводени од жени затоа што веруваат дека жените нема да бидат успешни како претприемачи. Сметаат дека жената не може да создаде успешна компанија, па така би загубиле пари. Поради овие причини инвеститорите се колебаат за финансиска поддршка на жените претприемачи.

Уште една голема препрека и предизвик за жената претприемач, е недостаток на ефикасни советници и ментори. Според податоците, околу 48% од жените основачи велат дека ова е причина која го ограничува нивниот професионален развој.

Сепак жените се покажаа како успешни претприемачи во висококонкурентно деловно опкружување. Докажаа дека не вредат помалку од машкиот пол во остварувањето на организациските цели и во однесувањето успех во компанијата. Нивните напори донеле успех иако поминале низ многубројни тешки ситуации и тактички се справувале со нив. Но, мал е бројот на жените кои имаат лидерски позиции во големи фирми. За да им се помогне на жените претприемачи во постигнување на своите цели, потребно е да им се даде поддршка како од колегите така и од семејството и да можат самоуверено да го продолжат својот пат кон раст, успех и просперитет.

Во симпозиумите за претпримништво, најчесто присуствуваат десет мажи и една жена – додека во „женските конференции за претприемништво“ има десет жени и едвај еден

маж. И покрај впечатливото и постојаното зголемување на присуство на жени во бизнисот, тие остануваат недоволно застапени на редовните состаноци, одбори за финансирање и како клиенти на општите деловни услуги. Ова покажува дека треба да се стори нешто за да се направи женското претприемништво подобро познато и интегрирано во општото деловно размислување.

Истражувања покажуваат дека бариерите врз основа на пол, како што се погрешните сфаќања во врска со можностите на пазарот и пристапот, не се предизвик и ниту еден од овие недостатоци не ги спречуваат жените да постигнат успех. Денес, жените поседуваат околу 12,3 милиони бизниси кои вработуваат 9,2 милиони луѓе и генерираат повеќе од 1,8 трилиони американски долари годишни приходи.

Преку колективните искуства на жените претприемачи се појавија три клучни теми поврзани со предизвиците со кои се соочиле при растот на нивните бизниси:

- Погрешни сфаќања на пазарот – Компетентноста на жените и познавањето на маркетот е рутински занемарен, вклучително и можностите на пазарот што ги идентификуваат.
- Исклучување од мрежата – Жените претприемачи честопати имаат ограничен пристап врз основа на полот, до социјалните и деловните мрежи, помалку пристап до ментори на знаење и проширување на капиталот.
- Управување со експанзијата, не доволно финансирани – Бариерите за почетен капитал и капиталот за раст создаваат нови, тековни предизвици, вклучувајќи ограничувања за финансирање за вработување, пристап до нови пазари и целокупно проширување.

Темата за женското претприемништво стана многу актуелна во последните десет години, со сè поголем број иницијативи, со проширување на политичкиот интерес и, што е најважно, со поголем број жени претприемачи. Родовите специфични политики за претприемништво се мотивирани денес од економски успех, со образложение за еднаквост и со откривање на многуте пречки и ограничувања со кои се соочуваат жените: оптимизмот и пресимизмот го хранат образложените за родово специфично претприемништво. Прво, во Соединетите Држави, Канада и Израел стапките на создавање бизнис се споредливи кај жените и мажите, а сите три земји покажуваат високи нивоа на динамика во

претприемништвото. Спротивни на тоа, Данска, Финска, Јапонија и Германија припаѓаат на група земји со повисоко ниво на целокупна активност на претприемништво и поголеми диспаритети во креирањето деловни активности помеѓу мажите и жените.

- **Слушајте го гласот на жените претприемачи**

Создавањето владини канцеларии со деловна сопственост на жените е еден начин да се олесни тоа. Таквите канцеларии може да имаат одговорност во програмата, како што се обезбедувањето деловни центри за жени, организирање информативни семинари и состаноци или обезбедување информации засновани на интернет за жените кои веќе се активни како претприемачи. Тие веќе имаат важен увид во промените потребни за подобрување на женското претприемништво. Нивните гласови треба да се слушаат поради нивното знаење, но и затоа што ваквите активности на политики исто така укажуваат на тоа дека тие претставуваат вредна и легитимна група на претприемачи. Различни економии имаат различни можности да ги решат ваквите проблеми врз основа на економски, културен и политички статус. На пример, Соединетите Држави го решија овој предизвик со создавање на владината канцеларија на деловната сопственост на жените, со одговорности за испорака на програмата, како што се деловни центри за жени, информативни семинари и состаноци и мрежни информации за жени кои сакаат да започнат бизнис. Ова исто така значи и поттикнување формирање јавно финансирана, советодавна група за членство во приватниот сектор за прашања поврзани со претприемништвото на жените за да им даде на жените и нивните организации официјален глас во одлуките за развој на политики и програми кои влијаат врз претприемништвото на жените.

5.6. Импактот на жените претприемачи во економијата

Жените претприемачи несомнено е дека имаат големо влијание врз економијата и економскиот развој и постојат повеќе аспекти преку кои може да се утврди влијанието кои го имаат врз различните микро и макроекономски показатели во економијата. Првиот начин за споредба помеѓу жените сопственички на компании и мажите кои се сопственици на компании е во способноста за креирање работни места, а со тоа и намалување на невработеноста. Вториот начин е обидот да се процени делот на жените кои избираат самовработување меѓу останатите можности кои постојат на пазарот на труд. Третиот начин е споредбата на вклученоста и одлуките на мажите и жените да започнат нов бизнис и

нивната способност да го направат тоа. Следната Табела дава приказ на достапните оцени на жените претприемачи и нивниот економски импакт. Неколку заклучоци може да се извлечат од податоците во табелата. Првиот е дека податоци и статистики за женското претприемништво е тешко да се пронајдат. Второ, дефинициите и методите за прибирање податоци се разликуваат во одделните земји што предизвикува тешкотии за директна споредба. Трето, но можеби и најважно е дека женското претприемништво има важен економски импакт и сите истражување покажуваат дека неговата важност се зголемува во секој од аспект од бизнисите. Сепак, бидејќи скоро сите истражувања се од неодамна тешко е да се констатира нешто за долгорочниот развој и брзината на промените. Постојат ограничен број на истражувања кои вршат проценка на економскиот импакт од женското претприемништво. Овие студии ги дефинираат жените претприемачи како сопственици на фирми или жени кои менаџираат фирми. Во Канада, комисијата на премиерот за жени претприемачи има прибрано статистики и податоци во кои се утврдува дека постојат повеќе од 821 000 жени претприемачи во Канада и тие придонесуваат со повеќе од 18 109 милиони годишно во економијата. Помеѓу 1981 и 2001, бројот на жени претприемачи е пораснат за 208% споредбено со 38% зголемување кај мажите. Сепак, просечните продажби на фирмите кои се во сопственост на жени се значително помали од оние кои се во сопственост на мажи. Во 2000 година жените сопственици на мали и средни претпријатија имале просечно 311 289 канадски долари во продажба споредбено со 654 294 просечна продажба кај малите и средни претпријатија кои се сопственост на мажи. Во Соединетите Американски Држави во согласност со последните анализи се проценува дека компаниите во сопственост на фирмите претставуваат 28% од вкупно 23 милиони компании (околу 6,4 милиони) и тие овозможуваат работни места за 9,2 милиони луѓе. Ова претставува 9% од вработувањата во приватниот сектор. Во Германија има околу 1,03 милиони компании кои се во сопственост на жени. Бизнисите кои се во сопственост на жени или се менаџирани од странана жени имаат годишен промет од најмалку 16 620 до 522 000 ЕУР и претставуваат 18% од тоталот од оваа група, при тоа овозможувајќи работни места за околу 2 милиони вработени. Стапката на жени претприемачи и нивниот импакт во економијата се слични во овие економии. Во Шведска на пример, големината на компаниите кои се новоосновани се разликуваат кај оние кои се во сопственост на жени и мажи. Имено, компаниите кои се во сопственост на жените имаат 0,6 вработени со полно работно време за разлика од

компаниите сопственост на мажите каде имаат просечно 1,7 вработени со полно работно време. Останатите карактеристики на компаниите се до некаде слични, но разликите во големината на новооснованите компании се присутни. Анализирајќи ги останатите компании како Обединетото Кралство или Кореа може да се заклучи дека жените кои се самовработени постојано се зголемуваат и опфаќаат поголем дел од вработените лица (26% од сите самовработени работници во Обединетото Кралство во 1999) и истовремено претставуваат значајна бројка од популацијата на мали бизниси (36% од сите компании во Кореја 2001). Врз основа на овие резултати може да се заклучи дека кај овие земји жените претприемачи претставуваат важна економска сила која е во состојба да генерира одржливи продажби и вработување за сопствениците, како и за други вработени. Дополнително, и кај останатите земји нема анализи или истражувања кои покажуваат спротивни заклучоци.

Табела 10: Економски импакт на жените претприемачи

Економскиот импакт на жените претпримачи			
Земја	Економски импакт	Година	Извор
Канада	Постојат повеќе од 821 000 жени претприемачи и тие придонесуваат 18 милијарди во економијата годишно	2003	Работна група на Владата за жените претприемачи, известување и препораки
	Помеѓу 1981 и 2001 година, бројот на жените претприемачи се зголемил за 208% во споредба со мажите претприемачи за 38% .		
	Просечната годишна продажба за фирмите на жените се значително помали. Во 2000 година, во малите средни претпријатија раководени од жените имаат просечно 311 289 канадски долари во продажба, во споредба со 654 294 канадски долари во продажба за фирмите раководени од мажи.		
Германија	Во Германија има вкупно 1,03 милиони жени претприемачи. Жените основачи и бизнисите менаџирани од жените имаат годишен промет од најмалку 16 620 илјади евра до 522 000, што претставува 18% од вкупниот износ	2000	(2003)

	во оваа група и отвора работни места за 2 милиони жители.		
	Нивниот промет е вкупно 232 милијарди евра, приближно 6% од вкупниот промет или 11% од прометот стекнат од фирмите управувани од претприемачи.		
Шведска	28% од жените отвораат нови фирми и вработувања годишно 0,6 на полно работно време во споредба со 1,7 за мажите.	2001	
Јужна Кореја	Жените основачи и фирмите управувани од жени претставуваат 36% од сите фирми.		Корејски национален завод за статистика
			Корејска федерација за мал бизнис
Обединетото Кралство	Жените претставуваат 26% од 3,2 милиони самовработување.	1999	Картер
Соединетите држави	Жените претприемачи претставуваат 28% од 23 милиони фирми и тие обезбедуваат вработувања за 9,2 милиони луѓе. Тоа е 9% од сите вработувања во приватниот сектор.	2002	Попис на САД

Организацијата за економска соработка и развој (OECD) има собирано податоци од економиите на земјите членки за фреквенцијата на дистрибуција на мажите и жени работодавци и самовработени за 2000 година. Од податоците на земјите членки се утврдува дека најмала стапка на самовработени жени има во Турција додека најголема има во Португалија. Постои суштинска варијација меѓу економиите за односот на самовработени мажи во однос на жени. Сепак, во сите економии, жените самовработени се малцинство во однос на вкупниот број вработени. Турција има најнизок процент од 13%, додека Португалија има 40%. На врвот на дистрибуцијата се и Соединетите Американски Држави и Канада, кои имаат 40% и 38%, соодветно. Најголем дел од економиите имаат помал процент, кој најмногу се движи помеѓу 22% (Данска) и 33% (Австрија).

Глава IV – Жените претприемачи во Р С Македонија

Конкурентна пазарна економија базирана на одржливи претпријатија беше и останува еден од клучните приоритети за Р С Македонија. Одржливиот раст на енергични, иновативни и отпорни компании во голема мера се под влијание на средината во која тие оперираат. Поради ова напорите во изминатите години на владите во Р С Македонија се насочени кон континуирано подобрување на условите во кои македонските компании оперираат и креирање на екосистем за одржливи претпријатија. Бизнис средината има значајни бенефити поради реформските процеси кои се придружени со стабилен раст од 2013 година што е признаено од повеќе релевантни меѓународни судии. Предизвиците со кои се соочува македонската економија се структурна трансформација, пад на продуктивноста, слабости на пазарот на труд, корупцијата и слабото владеење на правото.

Во склоп на започнатите процеси во државата значително внимание се посветува на претприемништвото каде што најголем дел ги опфаќа малите и средните претпријатија и развој на жените претприемачи. Во таа насока државата има изработено неколку стратегиски документи кои би требало да дадат насоки и поддршка на развојот на жените претприемачи. Еден од тие документи е Стратегијата за развој на женското претприемништво во Р С Македонија. Визијата на оваа стратегија е поддржување на женското претприемништво преку средствата на консолидирани и координирани активности, вклучувајќи различни заинтересирани страни со цел женското претприемништво да постане сила која придонесува кон развојот на претприемачката клима и економија. Целта на ова Стратегија е креирање бизнис-клима и овозможување услови за развој на претприемачкиот потенцијал на жените, што би придонело кон напредок на постојните и започнување нови бизниси, креирање нови работни места, а преку тоа и консолидирање на целокупната економија.

Еден од начините на оценување на состојбата со можностите на жените претприемачи во државата е индикаторот за половите разлики на глобално ниво или Global Gender Gap (GGG). Светскиот економски форум од 2006 година врши мерење на основните разлики во половите во однос на пристапот до финансии и можностите во предметните земји. Еден подиндикатор е економската партиципација и пристапот до можност кој се потпира на 4 индикатори на диспаритет помеѓу мажите и жените во следните категории:

- Учество во работната сила;
- Еднакви плати за слични работни места;
- Проценета заработувачка и
- Учество во категоријата на креаторите на легислатива, високопозиционирани носители на јавни функции и менаџери.

Рангирањето на анализираните земји од индексот на половите разлики и индикаторите за економска партиципација и пристапот до можности покажуваат дека Р С Македонија значително заостанува во споредбата со некои од земјите во соседството. Сепак, уште поголема грижа е тоа што според индексот за економска партициапција и пристапот до можности во 2016 споредбено со 2006 (годината кога светскиот економски форум започна да ги мониторира половите разлики) значително е влошен. Имено во 2006 година, според вредноста на индексот (0,661) беше рангирана на 38 место од 115 земји, додека во 2017 година е рангирана на 96 од 144 земји со незначителна пониска вредност на индексот (0,636). Ова е поради фактот што поголемиот дел од земјите имаат направено значителен напредок во намалување на нееднаквоста во економската партиципација и пристапот до можности.

Табела 11: Индекс и рангирање на Р С Македонија

	GGG индекс		**Економска партиципација и пристап до можности**	
Земја	**Вредност**	**Ранг**	**Вредност**	**Ранк**
Бугарија	0,756	18	0,710	51
Србија	0,727	40	0,670	72
Албанија	0,728	38	0,673	70
Хрватска	0,711	54	0,689	63
Македонија	0,702	67	0,636	96
БиХ	0,702	66	0,575	116
Црна Гора	0,693	77	0,653	88
Грција	0,692	78	0,670	73
Турција	0,625	131	0,471	128

*Извор: Глобален извештај за полови разлики 2017, Светски економски форум 2017

Водечки земји во еднаквост во искористување ресурси и пристап до можности се Исланд (0,878), Норвешка (0,830) и Финска (0,823).

6. Економска активност на жените во Р С Македонија

Економската активност на жените вообичаено се анализира преку примена на три аспекти: претприемачка активност во потесна смисла (пример, започнување нови бизнис-потфати), вработеност и вклученост во сопственички или менаџмент-структури. Изворите на информациите за оценување на статусот на економската активност на жените сè уште не се систематизирани и не се меѓусебно поврзани:

- Публикацијата мажи и жени во Македонија која е објавена од Државниот завод за статистика која ги покрива податоците на популацијата, образованието, социјална заштита, пазар на труд (без информации за сопственичка структура во економијата и плати);
- Податоци за половите аспекти на сопственичката структура во економијата која се следи преку Централниот регистер и Министерството за економија, но без податоци за финансиските резултати кои се постигнати од активностите на претпријатијата;
- Податоци за половите аспекти на менаџмент-структурата, администрација на правда и образованието не се мониторирање на систематски начин;
- Податоци за образованието, вработеноста и претприемачката активност (сопственичка структура, менаџмент-структура и финансиски резултати) поврзани со полот не се меѓусебно поврзани.

Вклучувањето на Р С Македонија во глобалниот претприемачки монитор (GEM), кој е најголемото светско истражување од 2008, овозможува мониторирање на промените во претприемачката активност на жените во Р С Македонија, но истовремено овозможува меѓународна споредба. Во овие истражувања индикаторите се користени на новоотворените бизниси (TEA – Total early entrepreneurial Activity), не постари од 42 месеци опфаќајќи 100 возрасни граѓани на возраст од 18 до 4 години. Половиот аспект на TEA индикаторот го опишува постоењето на значително голема разлика во претприемачките активности помеѓу мажите и жените во Р С Македонија споредбено со другите европски земји (22 земји членки + Норвешка и Швајцарија). Во 2015 година во Р С Македонија имало 2,46 пати повеќе претприемачка активност кај мажите отколку кај жените за разлика од европската група каде што стапката е подобра (1,87 пати повеќе претприемачка активност кај мажите во однос на жените). Во 2017 година повторно, во Р С Македонија стапката изнесува 2,51 пати поголема активност на мажите во однос на жените.

Табела 12: Претприемачка активност на мажи и жени во Р С Македонија

ТЕА	2008	2010	2012	2013	2015	2017
ТЕА мажи	20,30	11,70	9,35	9,37	8,6	9,3
ТЕА жени	8,60	4,00	4,54	3,82	3,5	3,7
ТЕА мажи/жени	2,36	2,93	2,06	2,45	2,46	2,51

*Извор: GEM – Претприемништвото во Македонија, четврто издание, Македонска фондација за развој на претпријатијата и Машински факултет – Нов центар за бизнис развој

Друг аспект на разликите во претприемачките активности се очигледни кога критериумот за мотивацијата при започнување нови бизнис-потфати (основани од неопходност или од препознаени можности). Во 2015 година Р С Македонија е единствената земја од сите европски земји вклучени во истражувањето за глобалниот претприемачки монитор која има значителен број стартап бизниси кои се отворени поради неопходност, а не поради препознаени можности со што индексот е најслаб во однос на сите останати. Имено, Р С Македонија е последна меѓу европските земји, но и меѓу сите 60 земји кои учествувале во студијата на глобалниот претприемачки монитор. Истовремено, во сите европски земји просечно 3,29 пати повеќе се бизнис-потфатите кои се отворени поради препознаена можност, а не од неопходност.

Во Република Северна Македонија, повеќе од половина од жените (56,2%) се економски неактивни, во споредба со еден од три мажи (30,8%), и токму ова е најголем родов јаз. Според податоци од Државниот завод за статистика, две третини од вкупниот број неактивни постари од 15 години се жени, а една третина се мажи. Ова е исклучително висок родов јаз во неактивност на пазарот на трудот и може да се види со споредување податоци во другите земји. На ниво на ЕУ, една третина од женската популација е неактивна, додека родовиот јаз во земјите е многу помал, двојно или повеќе помал од Северна Македонија.

Достапните податоци покажуваат дека учеството во работната сила меѓу етничките малцинства се значително пониски отколку кај етничките Македонци, особено кај жените. Додека жените имаат 34,6% стапка на вработеност, додека кај мажите изнесува 53,6%. Ниските стапки на вработеност кај жените од етничките малцинства се повеќе погодени од уште повисоки стапки на неактивност отколку од повисока стапка на невработеност. Во нашата земја мажите доминираат во сите категории на вработени со исклучок на „неплатен семеен работник“ каде што жените се застапени со значително поголем број. Според

информациите што ги имаат Државниот завод за статистика и Централниот регистар, утврден е уделот на правните лица од најмалку една жена (со удел од повеќе со 50%) во вкупниот број нови регистрирани или основани правни лица во последните години варира помеѓу 25 и 27%. Како и да е, бројот на правни лица во сопственост на жени и бројот на вработени жени е многу помал во руралните средини. Многу е важно да се забележи дека 99% од овие правни субјекти се мали и средни претпријатија. Правните лица во сопственост на најмалку од една жена се само 10,5% од вкупниот број вработени во овие претпријатија.

Анализа базирана на студија за претпријатија од Светска банка покажува дека жените поседуваат 29,4 проценти и управуваат со 26,3 проценти од анкетираните бизниси. Истата анализа која се занимава со основани мали, средни и големи бизниси покажува дека 29,4 проценти од фирмите во Република Северна Македонија имаат женска сопственост, споредено со 33 проценти во Европа.

Најголем удел на сопственост на жени имаат компаниите кои се занимаваат со извоз или 38 проценти, споредено со 36,7 проценти од сите земји. Учеството на жените раководители повторно е значително поголемо кај извозните компании од фирмите кои имаат жени менаџери.

Истражувањата од оваа област покажуваат одредени карактеристики на жените претприемачи во Р С Македонија каде што се утврдуваат спецификите како нивната возраст, образованието, мотивите за започнување бизнис, типот на бизнисите кои ги започнуваат, како и пречките кои се на патот кон започнување бизнис.

Табела 13: Возрасна граница на жените претприемачи

Возрасна граница	**<25 години**	**26-35 години**	**36-45 години**	**46-55 години**	**>55 години**
	3,5%	24,5%	40,5%	22,5%	9%

Во согласност со истражувањето, 40% од испитаните жени претприемачи имаат високо образование, а 54% од нив го водат својот бизнис со завршено средно образование. Само 2% од нив имаат само основно образование и остатокот имаат магистерски студии.

Овој резултат покажува дека жените претприемачи се најактивни во услужните дејност и трговијата. Тие најчесто започнуваат бизниси во секторите: фризерница, убавина, гастрономија, кетеринг, тренинг и консултантиски услуги, фитнес, сметководство,бутици.

Покрај тоа деловните активности предводени од жени имаат тенденција да бидат помали, со мал степен на ризик.Овие бизниси честопати се категоризирани како „типичен женски бизнис“.

Најголеми мотиви за започнување бизнис се самоконтролата и слободата во донесување одлуки, профити и создавање богатство, да не работат за други, социјален статус и друго. Без оглед на специфичната мотивација, се чини дека кога станува збор за создавање бизнис, жените претприемачи се помалку мотивирани од профитот отколку нивните машки колеги. Самовработувањето често го гледаат жените како пофлексибилна опција за работа во споредба со традиционалното вработување, обезбедување повеќе слободно време и олеснување на грижата за одговорност кон децата. Покрај тоа, се сугерира дека жените започнуваат бизнис како резултат на неможност да се најде работа или како резултат на ограничени можности за прогресија на работно место.

Најистакнати пречки за започнување бизнис се:

- Проблемот со финансии. Речиси сите испитаници забележале дека имаат тенденција да се потпираат на лични заштеди во почетна фаза на нивниот бизнис, барајќи заеми или кредити при развој во бизнисот. За многу жени кои се обидуваат да го финансираат својот бизнис, главното прашање со кое се соочуваат е дека тие се во можност да позајмуваат само мали суми пари. Жените формираат деловни активности во сектори за кои е потребен мал почетен капитал, што може да претставува понатомашен проблем за претприемачот.
- Банките не се доволно заинтересирани за малите бизниси. Кредитите и заемите од банките се прескапи со каматни стапки над 10% и специјални пресметки кои се поволни само за банките, а високи за малите бизниси.
- Голема стапка на невработеност и сиромаштија на локално население. Ова повлекува економски тешкотии за сите бизниси, а особено за мали и почетни бизниси.
- Градење тим. Ако сакаат да имаат неколку луѓе кои им помагаат, треба да можат да ги одберат вистинските и соодветно да управуваат со нив. При изборот на членовите на вашиот нов тим, прво проверете дали ги балансирате трошоците и приходите. Треба да бидат внимателни со нивните карактери и личности.

- Донесување важни одлуки. Верувале или не, ова е веројатно најстресниот предизвик на оваа листа. Новите претприемачи се принудени да донесуваат стотици одлуки на ден, од големи решенија што влијаат на компанијата, па сè до ситни одлуки. Заморот во одлуките е вистински феномен, а повеќето нови претприемачи ќе го доживеат ако не се подготвени за ново ниво на стрес.
- Жените се премногу емотивни. Тешко е да се верува дека ова сè уште постои, но идејата опстојува дека се доволно логични и рационални за да успеат во работењето. И мажите и жените секојдневно доживуваат разновидни чувства поврзани со стрес. Разбирањето и да се биде свесен за емоциите на едни со други е критична вештина кога станува збор за водење бизнис.
- Балансирање со грижа за децата и основање бизнис. Една од причините поради кои жената може да има помала веројатност да започне бизнис е затоа што обично е примарната старателка на семејството. Балансирањето на водечката улога во лидерската должност заедно со грижата за децата може да биде сложено, емотивно напнато и скапо.

Во Р С Македонија се евидентирани слаби движења кои прават напори да се подигне свеста за улогата на жените во економијата и општо во општеството, на пример, Здружението на жени претприемачи. Неколку невладини организации преземаат активности насочени кон активирање и вклучување на жените во економскиот и политичкиот живот. Сепак, и покрај достапниот женски потенцијал и можности за успешен развој на женското претприемништво, неопходна е силна владина поддршка. Сепак, нашата земја е далеку од усвојување на овие одредби. Со формирањето на Здружението на жени претприемачи во јуни 1999 година во Скопје, жените направија чекор напред во оваа област. Ова подразбира дека зголемувањето на свеста кај жените за остварување на своето право на работа и подобар живот преку поддршка на нивните идеи, секој ден достигнува повисоко ниво. Со обезбедување материјална или нематеријална владина поддршка, жените полека, но сигурно ќе го најдат своето место во македонската економија.

7. Карактеристики на жените претприемачи во Р С Македонија

Во Р С Македонија, повеќе жени од мажи поседуваат напредно или високо образование во возрасните групи од 20-24 (3% наспроти 2%), 25-29 (14% наспроти 19%) и возрасната

група 30-39 (14% наспроти 11%), иако образованието не е причина за помалку претприемачка активност во споредба со мажите. Имено, жените почесто дипломираат во областите од општествено-хуманистичките науки отколку во техничко-технолошките науки кое може да влијае на можностите за бизнис стартап и слично е со ситуацијата кај постдипломските студии (магистерски и докторски студии) во согласност со податоците од 2014. Студиите на GEM заклучуваат дека жените во Р С Македонија имаат пониски перцепции за можностите споредбено со мажите (29% наспроти 32%), но повисоки нивоа на страв од неуспех (43% наспроти 36%) и ниски нивоа на самодоверба во релација со сопствените компетенции за започнување бизнис (46% наспроти 64%), што значи дека факторите или пречките на средината имаат различен импакт врз жените во однос на мажите (пример, жените имаат тешкотии да пристапат до фондови, се соочуваат со послаби мрежни конекции, недоволна поддршка за организирање на фамилијарниот живот). Ова води кон разлики на намерите за започнување бизнис-потфати (23% жени наспроти 33% мажи). Истражувањето е спроведено од Асоцијацијата на бизнис-жени меѓу 1024 жени во Р С Македонија преку кој се дефинира следниот профил на типичен женски претприемач:

Типичната жена претприемач во Р С Македонија е образована средовечна (во нејзините 40-ти) која менаџира микропретпријатие. Дополнително таа е мажена и има деца, а се соочува со проблемот на балансирање на работа и секојдневните обврски дома. Типичната жена претприемач во Р С Македонија го започнала бизнисот во нејзините триесетти (со сопствени заштеди или заем) по претходно стекнато искуство работејќи за друг. Главните причини за креирање сопствен бизнис е нејзината желба за независност, сопствени приходи, неможност за добивање работа во јавниот сектор. Таа троши повеќе од 48 часа неделно на нејзиното работно место (често и 60). Поради ова се тешкотиите за наоѓање баланс помеѓу нејзината работа и секојдневните обврски. Главните проблеми со кои се соочува во нејзиниот бизнис се поврзани со финансиите, недостигот на информации, знаење за менаџирање на бизнис и предизвикот од хармонизирање на секојдневните задачи во рамките на семејството и работата. Денес, во дневниот тек на нејзиниот бизнис, се констатира дека жените претприемачи сè уште се соочуваат со ликвидносни или други финансиски проблеми, баланс на работа и дома како и недостиг на време за личен напредок и унапредување. Жените претприемачи ретко користат програми за грантови, заеми или друга финансиска асистенција, сепак има интерес за користење фондови од фондовите за

развој на претприемништвото. Таа ретко користи консултантски услуги. Најчесто работи и функционира локално, блиску до нејзиното место на живеење. Жените претприемачи ретко се приклучуваат на професионалните асоцијации поради недостиг на време, доверба и интерес за тоа. Само една третина од жените претприемачи се заинтересирани за тренинг обуки, главно во доменот на развој на личните способности. Останатите сметаат дека немаат време нити буџет за да ги плата тренинг курсевите кои се нудат на пазарот. Мнозинството од нив не сметаат дека се соочуваат со конкретни проблеми поради тоа што се жени претприемачи. Сепак, некои од нив се соочуваат со предрасуди дека водењето бизнис е машка работа, недостиг на време за семејството и недостиг на поддршка од средината поради ниско ниво на доверба. Жените претприемачи во Р С Македонија имаат самодоверба, не сакаат заеми и не се плашат од неуспех и се свесни дека водењето бизнис не значи – брзи пари. Жената претприемач во Р С Македонија советуваат дека успехот доаѓа со упорност и самодоверба.

Како највообичаени карактеристики кои се земаат предвид за креирање профил на жените претприемачи се возраста, брачна состојба, образование, кариера, минато искуство, етничка припадност, причини за започнување бизнис и слично. Во однос на жените претприемачи, според многу истражувања може да се извлечат заклучоци како што е (Hirish and Brush):

1. Според општествениот статус, карактеристиките на жените претприемачи се дека тие во најголем дел од случаите се првородено дете на фамилија од средна класа во која таткото е самовработен, чиј сопруг е вработен во неговата професија и има две деца на возраст помеѓу 12 и 16 години;
2. Најголемиот број жени претприемачи, околу 70% од нив, имаат завршено формално образование, што многу често игра важна и одлучувачка улога во решавање на проблемите кои произлегуваат во менаџирањето на бизнисот;
3. Типичните жени претприемачи имаат работно искуство во услужниот сектор (наставници, средно ниво на менаџмент и слично);
4. Жените претприемачи се индивидуалисти, креативни, ентузијасти, имаат иницијатива и се флексибилни. Овие карактеристики ја дефинираат нивната личност. Таа мора да се справува со реални проблеми во менаџирање на нејзиниот бизнис како

регрутирање и отпуштање на вработени од работа, контактирање со кредитори, средби со добавувачи, плаќање обврски;

5. Како најчести мотиватори за започнување приватен бизнис на жените претприемачи се: независност, сатисфакција од работата, успех, можности, статус, пари, моќ и економски потреби, како и сигурна кариера;
6. Со цел жените претприемачи да се справат со проблемите кои може да се појават во менаџирањето на нивниот бизнис, тие мора да имаат некакви менаџерски способности како менаџирање финансии, интеракција со луѓе, маркетинг,-креативни идеи, планирање и организирање итн.

8. Бариери за жените претприемачи во Р С Македонија

Според бариерите со кои се соочуваат жените претприемачи, литературата и практиката потврдуваат дека континуираниот раст на самовработените жени е социјален и економски феномен. Ова значи дека конзервативните предрасуди за улогата на жените во бизнисот треба да се променат. Истражувањата со кои се соочуваат жените претприемачи се различни: недостиг на менаџмент-способности, бизнис-способности, паричен тек, технички способности и способноста за регрутирање квалификуран персонал. Дополнително, жените претприемачи имаат лимитиран пристап до технологија и имаат тешкотии во мрежното функционирање. Според истражувањето на Стил (2005), бариерите или проблемите со кои се соочуваат во започнување личен бизнис се поделени во три групи:

- Првата група на бариери имаат поврзаност со жените кои се мотивирани со факторот на ограничување. Бариерите во оваа категорија на жените претприемачи се однесуваат на недостиг на способности, пристап до капитал, неможност за наоѓање ментор или советник кое се однесува на воспоставување приватен бизнис или слично;

Табела 14: Бариери за жените претприемачи поради ограничувачки фактори

Фактори на ограниченост	
1	Креирање на потребната самодоверба за започнување на бизнис
2	Наоѓање соодветни ресурси за поддршка и совети
3	Овозможување пристап до финансии
4	Недостиг на ментори и советници за индивидуална сопственост

5	Проблеми на изолираност/адаптација на промените од вработени во фирма до самовработени
6	Прифаќање понуди од добавувачи, други бизниси и клиенти
7	Тешкотии за менаџирање на фамилијарните работи и бизнисот
8	Менаџмент-односи (во однос на време и самодоверба)
9	Низок претприемачки дух
10	Бајпасирање на ризикот
11	Недостиг на способности
12	Пристап до бизнис-мрежа
13	Користење помош преку владини програми за развој
14	Култура на приоритети

*Извор: Still (2005) p.58

- Втората група на бариери кои се мотивирани од фактори на поттикнување. Бариерите на оваа категорија на жени претприемачи се поврзани со недостигот на финансирање, неможност за менаџерска контрола, креирање силен менаџмент-тим или слично;

Табела 15: Бариери на жените претприемачи кои се финансиско-менаџерски

Фактори на поттикнување	
1	Недостиг на финансирање
2	Пристап до капитал и бизнис-мрежи
3	Неподготвеност за имплементирање менаџерска контрола
4	Креирање робустен менаџмент кој ќе има пристап до ментори, знаење и информации потребни за раст на бизнисот

*Извор: Still (2005) p.61

Третата група на бариери е поврзана со млади жени кои го започнуваат нивниот бизнис. Овие претприемачи се соочуваат со следните бариери: дискриминација во однос на возраста на потрошувачите, владини институции и агенции, несериозно прифаќање од колегите претприемачи за време на состаноци или бизнис-контакти, загриженост за потребните фондови, недоволна поддршка од фамилијата и пријателите и соодветни совети.

Прворангираниот проблем со кој се соочуваат жените претприемачи во Република Северна Македонија е тешкотиите за воспоставување баланс помеѓу фамилијата и работата. Дури 57,5% од жените сметаат дека ова е најголем проблем со кој се соочуваат. Голем дел од проблемите е финансирањето (32,5%). Повеќе од 27,5% се поради недоволно време за подобрување на нивните компетенции преку разни тренинг обуки. Исто 27,5% од

испитаните се соочуваат со проблем за креирање висококвалитетна мрежа на контакти кои ѝ се потребни за успешно водење на бизнисот. Проблеми во прибирање квалитетни информации се идентификувани од 17,5% кај жените во Р С Македонија и само 12,5% изјавиле дека не се соочуваат со какви било пречки во менаџирање на нивните бизниси.

9. Проверка на хипотези

Врз основа на презентираните информации и анализи во рамките на истражувањето, **може да констатираме дека претприемништвото има специфики кои го издвојуваат од редовниот менаџмент**. Имено, она што е особено важно за претприемачите е нивната храброст и подготвеност на ризик кон реализирање на сопствените бизнис-идеи. Една од најважните особености е ангажирањето сопствени средства или средства на своите најблиски во преземање бизнис-потфати кои се новоотворени и секако имаат значително ниво на ризик кој го носат со себе. Дополнително, претприемачите најчесто воведуваат

иновации во своето работење, производите или процесите, што ја зголемува целокупната продуктивност во економијата и има огромна улога кон подобрување на стандардот и условите на живеење во целокупното општество.

Податоците во истражувањето покажаа **дека претприемништвото има огромна улога и влијание врз економијата** на една држава со оглед новите работни места кои ги создава иако, како што е наведено во самото истражување, зголемената продуктивност може да доведе до намалување на вработеноста поради иновациите во процесот со кои се заменуваат работните места, но анализата на најголем дел од економиите покажува дека на долг рок претприемништвото ја намалува невработеноста преку создавање нови работни места. Освен ова, успехот на претприемништвото зависи и од самите можности кои постојат во економијата, односно дали има строга регулација со која се „задушуваат“ иновативниот дух на претприемачите и нивната желба за докажување и покрај неуспесите кои може да ги доживеат. Податоците покажуваат дека регулацијата и претприемништвото се инверзно поврзани, односно поголемата либералност на регулативите овозможува појава на поголем број претприемачи и поголем број новоотворени бизниси.

Статистиките на најголем дел од земјите покажуваат дека **жените се недоволно застапени во претприемништвото**, што се должи на голем број фактори поради кои жените поретко се одлучуваат да започнат сопствен бизнис. Имено, значително прифатените и претпоставени обврски кои ги следат жените со фамилијарните обврски ги оневозможуваат да се вклучат во претприемништвото поради недостиг на време или недостиг на поддршка. Жените мораат да балансираат во своите обврски кон фамилијата и бизнисот. Голем дел од нив имаат и ограничувачки фактори како недостиг на доволно средства, советодавни услуги, менторство или институционална поддршка. И покрај овие ограничувачки фактори, желбата за финансиска независност и зголемување на своите приходи, како и реализација на сопствените бизнис-идеи се доволни причини голем дел од жените да започнат свои бизниси. Бизнисите кои ги започнуваат жените се вообичаено во услужниот сектор врз основа на претходното работно искуство и образовниот профил. Освен ова, бизнисите на жените се лоцирани локално најчесто околу или во местото на живеење. Истите во најголем дел од случаите не го доживуваат истиот раст и развој, но покажуваат дека жените може да раководат успешно со сопствените компании, да креираат работни места и да обезбедат финансиска независност за себе и сето тоа во комбинација со

секојдневните фамилијарни обврски. Оттука, се потврдува тезата дека жените постигнуваат значајни успеси во делот на претприемништвото и владите на државите мораат да овозможат услови и начини за поголема застапеност на жените во претприемништвото.

Сите економии јасно ја покажуваат својата заложба за политика кон претприемништвото преку низа инструменти за учење. Во рамките на Р С Македонија има повеќе иницијативи и документи како што е стратегијата за учење на претприемништво во која има јасна заложба за развој на претприемништво во рамките на својата национална стручна обука. Постои потреба од поголема вклученост на женската популација во образованието и економијата во Северна Македонија со цел да се обезбеди образовани и подинамични женски претприемачи како дел од секојдневието што ќе придонесе за создавање на деловното опкружување и целокупната економска политика. Веќе има зголемување на бројот на жените во политиките и претприемништвото во последните години, а потребно е насочување кон зголемување на истиот. Податоците од меѓународните здруженија кои се бават со следење на состојбата во претприемништвото и споредбата на мажите во однос на жените покажува дека сè уште во Р С Македонија два и пол пати е поголема претприемачката активност на мажите во однос на жените. Ова е далеку од просекот на развиените европски земји каде што има околу 1,8 пати поголема активност на мажите во однос на жените во претприемништвото. Оттука, потребно е понатамошно развивање и унапредување на условите и вклученоста на жените во претприемништвото.

10. Заклучок

Покрај брзиот раст на жените на професионални и раководни работни места, родовиот јаз во претприемништвото останува значаен. Во просек, мажите имаат 50 проценти поголема веројатност отколку жените да станат претприемачи. Споредено со мажите, жените претприемачи користат помали количини почетен капитал и повеќе банкарски заеми. Исто така, жените во сопственост на бизниси имаат тенденција да бидат помали и да растат побавно од оние во сопственост на мажи, што сугерира родова различност во вредноста за проширување на бизнисот. Распределбата на вработеноста на жените низ секторите и учество на жените кои не се во функција се во корелација со нивото на женското

претприемништво, иако нивните ефекти се различни. Во земјите со висок приход процентот на жените претприемачи во приватните и јавните раководни позиции е позитивно поврзан со можности за претприемништво, додека во земјите со ниски приходи корелацијата е негативна.

Претходното истражување го поддржува тврдењето дека за жените, претприемништвото е на пат за намалување на сиромаштијата и начин на движење кон еднаквоста. Уште поважно, движењето на жените од набљудувачи кон протагонисти во економската арена ја отсликува трансформацијата на нациите од земји со ниски до високи приходи. Така, покрај обезбедување важни информации за тоа како да се зголеми претприемачкото учество во деловни активности, претприемачкото однесување на жените се покажува дека е релевантно за прашања поврзани со општествено-економските и социјални прилики во државите.

Може да се каже дека денес сме во подобра позиција при што учеството на жените во областа на претприемништвото се зголемува бидејќи со значителна стапка се преземаат напори на економијата, како и на локално така и на глобално ниво да се зајакне вклученоста на жените во делот на самовработени или сопственици на претпријатијата. Ова главно се должи на промената на ставот, пренасочувањето на конзервативниот начин на размислување на општеството кон модерното и иновативното, како и прифаќањето на чекорите за преземање ризици на жените, поддршка и соработка од членовите на општеството, доделување разни наградувачки шеми на жени претприемачи. Така, она што е потребно е да се продолжи со горенаведениот тренд, потенцирајќи на едукација уште од најрани возрасти и охрабрување на жените да се реализираат во областа на бизнисот, да ги натераат да ги искористат своите компетенции и способности и да имаат уште поважна позиција во општеството преку големиот придонес што можат да го дадат за својата индустрија, како и за целата економија.

Важноста на жените во претприемништвото и ставање акцент кон истото е поради две главни причини, односно жените претприемачи се важен извор во креирање нови работни места и различниот пристап во креирање решенија во менаџментот и бизнисот. Втората причина е запоставување на женското претприемништво особено во бизнис-истражувањето. Имено, иако еднаквите можности за мажите и жените на полето на претприемништвото нема да бидат реалност на краток рок, прогресот кон негово остварување може да биде

олеснето од разбирањето на влијанието на жените претприемачи врз општеството и нивниот придонес кон економскиот развој.

Нема сомневање дека жените претприемачи се важна алка во модерната економија со зголемување на бројот на жени кои учествуваат во претприемачки активности рефлектирајќи се со трансформација на економските и општествените текови. Жените сè повеќе ги преминуваат економските и социјалните бариери. Дополнително, имаат зголемена самодоверба во нивните способности компетенции за создавање нови компании најмалку на исто ниво, или можеби и подобро од мажите. Индивидуалната мотивација, фамилијарната структура, образованието, демографијата, невработеноста и социо-економските услови се главните фактори кои влијаат врз овие процеси. Овие фактори се клучни детерминанти помеѓу мажите и жените кои се однесуваат во нивните перцепции за ризикот во претприемачкиот процес. Жените претприемачи се соочуваат со неколку пречки во бизнис-циклусот на нивните компании како недостиг на капитал, искуство, време, родова дискриминација, стереотипно однесување и фамилијарните услови. Многу од креаторите на политиката го сметаат женското претприемништво како феномен кој придонесува кон економскиот развој. Оваа перцепција потребно е да е придружена со посебно внимание и поддршка. Имено, постои многу повеќе што може да се придонесе за охрабрување и асистирање на жените кои сакаат да започнат претприемачка активност.

Во однос на условите за жените претприемачи во Р С Македонија, може да се констатира дека во најголем дел ограничувачките фактори се слични како и кај останатите фактори. Сепак, дополнително може да се заклучи дека на ниво на државата креаторите на политиката во изминатата деценија имаат преземено дополнителни чекори од аспект на носење неколку стратегиски документи и стратегии кои се во насока на зголемување на можностите и подобрување на условите на жените претприемачи. Како и во останатите земји така и во Р С Македонија причините за преземените активности се поради влијанието и импактот кои жените претприемачи го имаат врз макроекономските индикатори како растот на бруто-домашниот производ, намалување на невработеноста, креирање нови работни места и слично.

Користена литература:

1. „A Roadmap for Equality between Women and Men“, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social committee and the Committee of the Regions, European Commission, 2006;
2. Acs, Z.J., and Armington, C.B. (2006). Entrepreneurship, geography and American growth. N.Y.: Cambridge University Press.
3. Acs, Z.J., Bardasi, E., Estrin, S., and Svejnar, J. (2011). Introduction to special issue of Small Business Economics on female entrepreneurship in developed and developing

economies. Small Business Economics, 37 (4) 393-396. ACS, (2012). Report on women's entrepreneurial participation in the Greater Caribbean Countries.

4. Anna, A., Chandler, G., Jansen, E. and Mero, N. (2000), "Women business owners in traditional and non traditional industries", Journal of Business Venturing, Vol. 15 No. 3, pp. 279-303;
5. Assessment of the Environment for Female Entrepreneurship in the Republic of Serbia, 2013, Employers Federation of Serbia, Belgrade;
6. Audretsch, D. B., Keilbach, M.C., and Lehmann, E.E. (2006). Entrepreneurship and economic growth. Oxford: Oxford University Press.
7. Audretsch, David B. Thurik, Roy, Verheulm Ingrid and Wennekers, Sander (eds), □2002 Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European □ U.S. Comparison□, Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers, 11-83;
8. Baron, R. A. (2006). Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs "connect the dots" to identify new business opportunities. Academy of Management Perspectives, 20, 104–119;
9. Baron, R. A., & Henry, R. A. (2010). How entrepreneurs acquire the capacity to excel: Insights from research on expert performance. Strategic Entrepreneurship Journal, 4, 49–65;
10. Baughn, C., Chua, B.L. and Neupert, K. (2006), "The normative context for women's participation in entrepreneurship: a multi-country study", Entrepreneurship Theory & Practice, Vol. 30 No. 5, pp. 687-708;
11. Blank, S., & Dorf, B. (2012). The startup owner's manual: The step-bystep guide for building a great company. K&S Ranch;
12. Braun, A. (2014). The promise of a pencil: How an ordinary person can create extraordinary change. New York: Scribner;
13. Brockbank, A., & McGill, I. (2007). Facilitating reflective learning in higher education (2nd ed.). New York, NY: Open University Press;
14. Brown, P. (November 6, 2013). Entrepreneurs are "calculated" risktakers―—The word that can be the difference between failure and successForbes. Retrieved from

15. Carter, N. and Brush, C. (2005), "Gender", in Gartner, W., Shaver, K., Carter, N. and Reynolds, P. (Eds), Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation, Sage, Thousand Oaks, CA;
16. Carter, N., Anderson, S. and Shaw, E. (2001), Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature, report to the Small Business Service, Department of Trade and Industry, London;
17. Carter, S.L., Anderson, S., and Shaw, E. (2001). Women's business ownership: A review of the academic, popular and internet literature. (Report). London, UK: Small Business Service;
18. Center for Women's Business Research (2009). The economic impact of women– owned business in the United States
19. Cohoon, J., Wadhwa, V., and Michell, L. (2009). Are successful women entrepreneurs different from men? Kaufmann Foundation
20. Covin, J. G., & Miles, M. (1999). Corporate entrepreneurship and thepursuit of competitive advantage. Entrepreneurship: Theory and Practice;
21. Cowling, M., and Taylor, M. (2001). Entrepreneurial women and men: Two different species? Small Business Economics, 16 (3) 167 – 175;
22. Dew, N., Read, S., Sarasvathy, S. D., & Wiltbank, R. (2009). Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making: Differences between experts and novices. Journal of Business Venturing, 24, 287–309;
23. Doing Business (2007), How To Reform, The World Bank Group, available at http://www.doingbusiness.org/
24. Doing Business (2007), How To Reform, The World Bank Group, available at http://www.doingbusiness.org/
25. Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe", European Commission, 2013;
26. European Commission (2003), Green Paper Entrepreneurship in Europe, Brussels, 21.01.2003, COM(2003) 27 final, available at: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_en.pdf

27. European Commission (2003), Green Paper Entrepreneurship in Europe, Brussels, 21.01.2003, COM(2003) 27 final, available at: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_en.pdf
28. European Commission Statistics (2006). Executive Boards;
29. European Parliament, WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES, Official Journal of the European Union, C 51 E/56-65, Strasbourg, France, 2013;
30. Greenberg, D., McKone-Sweet, K., & Wilson, H. J. (Eds.). (2011). The new entrepreneurial leader: Developing leaders who will shape social and economic opportunities. San Francisco, CA: Berrett-Koehler;
31. Greene, P.M., Hart, M., Gatewook, E., Brush, C. and Carter, N. (2003), Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory, White paper series, US Association for Small Business and Entrepreneurship, Boca Raton, FL;
32. Hart et. al., (2003), The Emergence of Entrepreneurship Policy – Governance, Start-ups, and Growth in the U.S. Knowledge Economy, Cambridge: Cambridge University Press;
33. Hart et. al., (2003), The Emergence of Entrepreneurship Policy Governance, Start-ups, and Growth in the U.S. Knowledge Economy, Cambridge: Cambridge University Press;
34. Heertje, A. (2006). Schumpeter on the economics of innovation and the development of capitalism. Northampton, MA: Edwin Elgar;
35. Hoffmann, Anders (2007), A Rough Guide to Entrepreneurship Policy, in Handbook of Research on Entrepreneurship Policy edited by Roy Thurik, David Audretsch and Isabel Grilo, forthcoming at Edward Elgar Press, 2007;
36. International Finance Corporation (2007), Gender Entrepreneurship Markets (GEM) GEM Country Brief-Lebanon 2007, International Finance Corporation, World Bank Group, Washington, DC;
37. International Labour Organization, WOMEN ENTREPRENEURSHIP PLATFORM (WEP), 2014;
38. Ireland, R. D., Hitt, M. A., & Sirmon, D. G. (2003). A model of strategic entrepreneurship: The construct and its dimensions. Journal of Management, 29, 963–990

39. Jakopin, E. et al. (2011): Entrepreneurship Development in Serbia 2010, Ministry of Finance of the Republic of Serbia, Belgrade;
40. Judd, R. J., & Justis, R. T. (2007). Franchising: An entrepreneur's guide (4th ed.). Stamford, CT: Cengage Learning;
41. Kalinić,M.(2013):Research, Entrepreneurship and Student Population, College of Professional Studies in Management and Business Communications, Sremski Karlovci;
42. Kay, R., Gunterberg, B., Holz, V., and Wolter, H.J. (2003). Female entrepreneurs in Germany. Bonn: Institut für Mittelstandsforshung;
43. Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2015). Global entrepreneurship monitor 2015 global report. Global Entrepreneurship Research Association. Retrieved from http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106
44. Langowitz, N., and Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. Entrepreneurship Theory and Practice;
45. Lee, Miller, Hancock and Rowen (2000), The Silicon Valley Edge. A habitat for Innovation and Entrepreneurship, Stanford University Press, Stanford;
46. Lee, Miller, Hancock and Rowen (2000), The Silicon Valley Edge. A habitat for Innovation and Entrepreneurship, Stanford University Press, Stanford;
47. McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S., & Sequeira, J. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. Entrepreneurship Theory & Practice;
48. Minniti, M., and Arenius, P. (2003). Women entrepreneurship. First Annual Entrepreneurship Symposium, U.N. Head Quarters;
49. National action program „Power to female enterprise start-ups", the Federal Ministry of Education and Research, 2005;
50. National strategy for reduction of poverty and social exclusion in the republic of macedonia (REVISED 2010-2020);
51. Neck, H. M., Greene, P. G., & Brush, C. B. (2014). Teaching Eentrepreneurship: A practice-based approach. Northampton, MA: EdwardElgar;
52. OECD (2006) A Proposed Framework for Business Demography Statistics, Nadim Ahmad;
53. OECD (2007a), Micro-policies for Growth and Productivity, available at www.oecd.org/sti/micro-policies;

54. OECD (2007b), Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for DatanCollection, Nadim Ahmad and Richard G. Seymour;
55. OECD, (2003). Annual labor force statistics. Paris: OECD.
56. OECD, (2004). Report on women entrepreneurship issues and policies. Istanbul: OECD.
57. Orhan, M., and Scott, D. (2001). Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model. Women Management Review
58. Ries, E. (2011). The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York, NY: Crown Business;
59. Sarasvathy, S. D. (2008). Effectuation: Elements of entrepreneurialexpertise. Northampton, MA: Edward Elgar;
60. Schlesinger, L., Kiefer, C., & Brown, P. (2012). Just start: Take action, embrace uncertainty, create the future. Cambridge, MA: Harvard Business School Press;
61. Schramm, Carl (2006), The Entrepreneurial Imperative, Collins, HarperCollinsPublishers, New York;
62. Schramm, Carl (2006), The Entrepreneurial Imperative, Collins, HarperCollinsPublishers, New York;
63. Statistical Data on Women Entrepreneurs, European Union, 2014;
64. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) website. Retrieved from http://www.gemconsortium.org/
65. The Roadmap to 2020: Fueling the Growth of Women's Enterprise Development, Quantum Leaps, Washington D.C., 2010;
66. WOMEN ENTREPRENEURSHIP PORTAL, Enterprise and Industry, 2014; www.forbes.com/sites/actiontrumpseverything/2013/11/06/entrepreneurs-arenot-risk-takers-they-are-calculated-risk-takers-that-one-additional-word-canbe-the-difference-between-failure-and-success/
67. Национална стратегија за мали исредни претпријатија (2018-2023)http://www.economy.gov.mk/Upload/Documents/;
68. Оперативен план за 2015 година за имплментација на стратегијата за родова еднаквост 2013 – 2020 и националниот акциски план за родова еднаквост 2013 – 2016 (МТСП);

69. СТРАТЕГИЈА ЗА ПРЕТПРИЕМАЧКО УЧЕЊЕ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА 2014 - 2020 (Влада на Република Македонија);
70. Стратегија за развој на женскопретприемништво во РепубликаМакедонија, 2019 – 2023http://www.economy.gov.mk/Upload/Documents/ ;