

ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО ВО МАКЕДОНИЈА

трето истражување

Дел од GEM - Глобално истражување на претприемништвото



Global Entrepreneurship Monitor



**МАКЕДОНСКА РАЗВОЈНА
ФОНДАЦИЈА ЗА ПРЕТПРИЈАТИЈА**
15 години



Универзитет Св. Кирил и Методиј
Машински факултет
ЦЕНТАР ЗА РАЗВОЈ НА НОВИ БИЗНИСИ

Издавач

Македонска развојна фондација за претпријатија (МРФП)

За издавачот

Тетјана Лазаревска, извршен директор на МРФП

Автори – Национален тим за ГЕМ Македонија

Тетјана Лазаревска, Сашо Клековски, Александар Кржаловски, Димче Митрески, Лазар Неданоски, Глигор Михаиловски и Јасмина Поповска од Македонската развојна фондација за претпријатија.

Радмил Поленаковиќ од Центарот за развој на нови бизниси (БСЦ) при Машинскиот факултет на Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ од Скопје.

Лектура

Даниел Медароски

Дизајн и подготовка

Авросиевски Томислав

Печати

Аркус

Тираж:

400

МРФП ги обезбеди средствата потребни за спроведување на ГЕМ.

CIP – Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

CIP - Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

334.722(497.7)

ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО во Македонија : трето истражување : дел од ГЕМ

- глобално истражување на претприемништвото / [автори Тетјана Лазаревска ... и др.]. - Скопје : Македонска развојна фондација за претпријатија (МРФП), 2013. - 72 стр. : граф. прикази ; 25 см

ISBN 978-608-65553-7-5

1. Лазаревска, Тетјана [автор]

а) Претприемништво - Македонија

COBISS.MK-ID 95282698

Copyright © 2013 Македонска развојна фондација за претпријатија (МРФП). Сите права се задржани.

ПРЕДГОВОР

Почитувани,

„Претприемништвото во Македонија“ е трето истражување што се спроведува во Република Македонија во рамките на Глобалното истражување на претприемништво - ГЕМ (Global Entrepreneurship Monitor). ГЕМ е најголемо истражување за претприемништво во светот, кое во 2012 година опфати 69 земји и над 198.000 испитаници. ГЕМ претставува годишна оценка на претприемништвото на национално ниво. Целта на овој извештај е да даде општ преглед на резултатите и заклучоците од спроведеното истражување во 2012 година на национално ниво, како и споредбен приказ за 2010 г. и 2008 г., кои се особено корисни за македонската бизнис-заедница, експертите за претприемништво и другите заинтересирани страни.

И во 2012 година одговорен за реализација на истражувањето во Македонија е националниот тим за ГЕМ, составен од претставници на Македонската развојна фондација за претпријатија (МРФП) и Центарот за развој на нови бизниси (БСЦ) при Машинскиот факултет, Универзитет „Свети Кирил и Методиј“ во Скопје. Во анкетата, спроведена во Македонија, беа вклучени 2.003 испитаници и 38 експерти од различни области од важност за претприемништвото. Анкетата ја спроведе истражувачката агенција Брима ДОО Скопје. Националниот тим им изразува искрена благодарност на сите испитаници и стручни лица кои беа вклучени во ова истражување.

Националниот тим за ГЕМ се надева дека резултатите од истражувањето ќе поттикнат размислување и дебата на сите нивоа во нашата држава, во насока на промоција на претприемништвото и креирање политики кои може да ги унапредат претприемничките активности во Македонија.

Ноември 2013 г.
Македонија

Национален тим за ГЕМ

1. ВОВЕД	6
1.1. Што е ГЕМ?	6
1.2. Поделба на земјите во ГЕМ	7
1.3. Концепциски модел на ГЕМ за претприемништвото	9
2. ПРЕТПРИЕМНИЧКИ ПЕРЦЕПЦИИ, АКТИВНОСТИ И АСПИРАЦИИ	11
2.1. Претприемнички перцепции	11
2.1.1. Претприемнички перцепции кај земјите учесници на ГЕМ 2012	12
2.1.2. Претприемнички перцепции во Македонија и во споредбени земји	14
2.2. Претприемничка активност	18
2.2.1. Претприемничка активност кај земјите учесници на ГЕМ 2012	18
2.2.2. Претприемничка активност во Македонија и споредбени земји	21
2.3. Претприемнички аспирации	30
2.3.1. Претприемнички аспирации кај земјите учесници на ГЕМ 2012	30
2.3.2. Претприемнички аспирации во Македонија и во споредбени земји	31
3. ОКРУЖУВАЊЕ ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО	35
3.1. Карактеристики на домашните експерти во Македонија	36
3.2. Методологија за оценка	37
3.3. Оценка по одделни области	38

ПРИЛОЗИ

Прилог 1 Профил на организации кои го чинат националниот тим за ГЕМ Македонија

Прилог 2 Земји учеснички во ГЕМ 2012 година

Прилог 3 Показатели во ГЕМ

Прилог 4 Претприемачки перцепции по одделни земји

Прилог 5 Претприемачка активност по одделни земји

Прилог 6 Претприемништво според родова структура

Во Македонија по трет пат се врши истражување на претприемништвото според методологијата на ГЕМ – Global Entrepreneurship Monitor, воспоставена од Колеџот Бабсон и од Лондонската школа за бизнис. Истражувањето опфаќа телефонска анкета на 2.003 испитаници на возраст од 18 до 64 години и се интересира за нивните перцепции и ставови за претприемништвото, за нивната претприемничка активност и аспирации. Во истражувањето беа анкетирани и 38 домашни експерти кои придонесоа за анализа на опкружувањето за поддршка на претприемништвото.

Претприемничките перцепции ги отсликуваат ставовите на луѓето за претприемачите и претприемништвото, за можностите и ризиците за започнување бизнис, поседувањето вештини и искуства и други показатели. Скоро секој трет испитаник смета дека во следните 6 месеци постојат добри можности за започнување бизнис, а секој втор дека ги има потребните знаења и вештини за започнување бизнис. Според последниот показател, Македонија е лидер во однос на останатите земји во регионот и во однос на земјите од Европска Унија. 39 % од испитаниците кои сметаат дека во следните 6 месеци постојат добри можности за започнување бизнис, стравот од неуспех би ги спречил да започнат бизнис, а 28 % би започнале бизнис во следните 3 години. Дури 70 % сметаат дека претприемништвото е посакуван избор за кариера, а 67 % дека претприемачите уживаат висок статус во општеството. Споредено со 2008 година, кога прв пат беше спроведено ова истражување и во Македонија, последните два показатели бележат пад од 10 и 5 процентни поени, соодветно.

Во делот на **претприемничка активност** се испитува до кој степен луѓето преземаат нови деловни активности, но и зошто престануваат да се занимаваат со бизнис. Претприемничката активност е мерена преку клучниот индекс ТЕА (Total Early-stage Entrepreneurial Activity). Овој индекс во Македонија изнесува 6.97 % во 2012 година, од кои претприемачи во зачеток се 3.73 % (оние кои имаат деловни активности до 3 месеци), а 3.24 се нови (кои имаат деловни активности до 3,5 години). Овој индекс е во рамките на индексите на другите земји од регионот, како и на непондерираниот просек на ЕУ. ГЕМ прави разлика помеѓу претприемништво мотивирано од можности и од нужност. Во Македонија 52 % од претприемачите изјавиле дека се мотивирани од нужност, а 29 % дека се водени од можност. Во 2012 година, како и во претходните истражувања, веројатно да се биде претприемач доколку некој е маж, на возраст од 25 до 34 години, со повисоко ниво на образование и повисоко ниво на приходи. На слично ниво како индексот ТЕА, 6.73 % од испитаниците изјавиле дека се сопственици или менаџери на веќе воспоставени бизниси (со деловни операции над 3.5 години). И оваа година, меѓу најчестите причини за престанок со бизнис се наведуваат непрофитабилноста на бизнисот и проблемите со финансирањето.

Претприемничките аспирации ја даваат квалитативната природа на претприемничката активност преку испитување на аспирации за раст, ориентираност кон иновации и кон надворешен пазар. Во Македонија 60% од претприемачите во рана фаза очекуваат да вработат до 5 лица во наредните 5 години, а само 12 % над 20 лица. Воедно, 20% од претприемачите во рана фаза имаат аспирации кон иновации, а 26 % кон надворешни пазари за продажба на своите производи и услуги.

Дополнително, извештајот за ГЕМ вклучува анализа на опкружувањето за поддршка на претприемништвото преку анкета на домашни експерти. Оваа анализа дава увид на кој начин деветте дефинирани области го поттикнуваат или ограничуваат развојот на претприемачките активности. Тие области се: финансии, владини политики, владини програми, претприемачко образование и обука, трансфер на истражување и развој, комерцијална и правна инфраструктура, отвореност на домашен пазар, физичка инфраструктура и културни и социјални норми.

1. ВОВЕД

1.1. Што е ГЕМ?

Голем дел од креторите на политики се согласуваат дека претприемачите и новите бизниси кои ги воспоставуваат имаат клучна улога во развојот и благосостојбата на општествата во кои дејствуваат. Глобалното истражување на претприемништвото (*Global Entrepreneurship Monitor*, во понатамошниот текст ГЕМ) цели да ја истражи и оцени улогата на претприемништвото. ГЕМ е заеднички проект на водечки светски бизнис-универзитети, кој овозможува размена на информации за претприемничката активност во различни земји.

Истражувачките активности започнале како партнерство помеѓу Колеџот Бабсон од Бостон, САД и Школата за бизнис од Лондон, Велика Британија во 1999 г. На почетокот во ова истражување биле вклучени само 10 земји, додека за сите години истражувањето е спроведено во 99 различни земји. Во 2012 година учествувале 69 земји, во кои е испитано мислењето на над 198.000 возрасни лица. Во секоја земја учесничка, истражувањето го спроведува национален тим, кој е акредитиран од страна на Асоцијацијата за истражување на глобалното претприемништво (ГЕРА). ГЕРА е формирана во 2005 г. како организација „чадор“ на националните тимови, задолжена за оперативните активности на ГЕМ.

Повеќе информации за ГЕМ се достапни на интернет-страницата www.gemconsortium.org.

Национален тим за ГЕМ во Македонија

Македонија е дел од ГЕМ од 2008 година. Националниот тим за истражувањето на ГЕМ во Македонија го сочинуваат претставници на Македонската развојна фондација за претпријатија (МРФП) и Центарот за развој на нови бизниси (БСЦ) при Машинскиот факултет, Универзитет „Свети Кирил и Методиј“ во Скопје од 2008 г.

Повеќе информации за истражувањата на ГЕМ во Македонија на www.gem-makedonija.org.mk.

Главни цели на ГЕМ

ГЕМ се фокусира на следните цели:

- да се овозможи споредба на нивото и карактеристиките на претприемачката активност во различни економии;
- да се одреди влијанието на претприемничката активност врз економскиот раст;
- да се идентификуваат факторите кои ја охрабруваат и/ или попречуваат претприемничката активност; и
- да се даде насока за формулација на поефективни и целисходни политики за поттикнување на претприемништво.

Пристап и методологија

ГЕМ го дефинира претприемништвото како „секој обид за создавање нов бизнис или потфат, како самовработување, нова бизнис-организација или проширување на постоечки бизнис, од страна на индивидуа, тим индивидуи или од веќе воспоставен бизнис“. Пристапот на ГЕМ се базира на разбирањето на претприемништвото како процес, кој во себе содржи неколку фази: перцепции за претприемништвото, активности на претприемачите и аспирации на претприемачите. Притоа, претприемништвото не се гледа изолирано, туку е дел од околината (економска, социјална итн.), во која одредени фактори имаат поопшто или поспецифично влијание врз претприемништвото. Поради тоа, во рамките на ГЕМ се спроведуваат два типа анкети:

- анкета на возрасна популација; и
- анкета на домашни експерти.

Анкетата на возрасна популација има за цел да ги измери перцепциите, активностите и аспирациите на претприемачите, како посебни фази на претприемничкиот процес. Во секоја земја анкетата се спроведува на репрезентативен примерок од најмалку 2.000 испитаници на возраст од 18 до 64 години, во периодот од април до јуни, користејќи стандардизиран прашалник (подготвен од ГЕРА). Анкетата ја врши независна анкетна куќа.

Анкетата на домашни експерти има за цел да даде поглед на опкружувањето кое влијае врз претприемничките потфати. Оваа околина е поделена на девет области, и тоа: финансии, владини политики, владини програми за поддршка на претприемништво, претприемничко образование и обука, трансфер на истражување и развој, комерцијална и правна инфраструктура, отвореност на внатрешниот пазар, физичка инфраструктура, како и културни и социјални норми. Анкетата се спроведува на примерок од најмалку 36 испитаници, од кои по најмалку 4 експерти од определена област. Најмалку 25% од експертите се претприемачи или сопственици на бизнис. Поединечните анкети на националните тимови се хармонизираат во една главна база на податоци во седиштето на ГЕМ - ГЕРА, врз основа на кои се подготвува глобален извештај за секоја година, а мноштвото податоци се достапни за земјите учеснички во истражувањето за подготовка на нивните национални извештаи. Уникатната способност на ГЕМ да обезбеди информации за претприемничкиот дух во сите земји ги прави овие податоци одличен извор за проучување и следење на претприемништвото во светот, како и за донесување стратешки одлуки на ниво на држава за развој на малите и на средните претпријатија.

Во Македонија, анкетата на возрасна популација беше спроведена телефонски од страна на агенцијата Брима ДОО Скопје и во неа учествуваа 2.003 испитаници. Анкетата на домашни експерти беше спроведена лице в лице и во неа учествуваа 38 експерти од сите области кои според ГЕМ ја чинат околина во која се одвива претприемништвото.

1.2. Поделба на земјите во ГЕМ

Земјите во кои е спроведено истражувањето на ГЕМ во 2012 г. се поделени по две основи: по региони и по ниво на развој.

Првата поделба ги опфаќа следните региони: Јужна Америка и Карипските острови, Блискиот Исток и Северна Африка, Супсахарска Африка, Азија – Пацифик и Јужна

Азија, Европска Унија, земји кои не се членки на ЕУ и на САД.

Поделбата по ниво на развој е во три групи: економии чиј развој се базира на основните фактори на производство, економии базирани на зголемена ефикасност и економии базирани на иновативност. Оваа поделба е според Глобалниот извештај за конкурентност на Светскиот економски форум, во кој се идентификуваат три фази на економски развој врз основа на бруто-домашниот производ по жител и учеството на извозот на примарни добра.

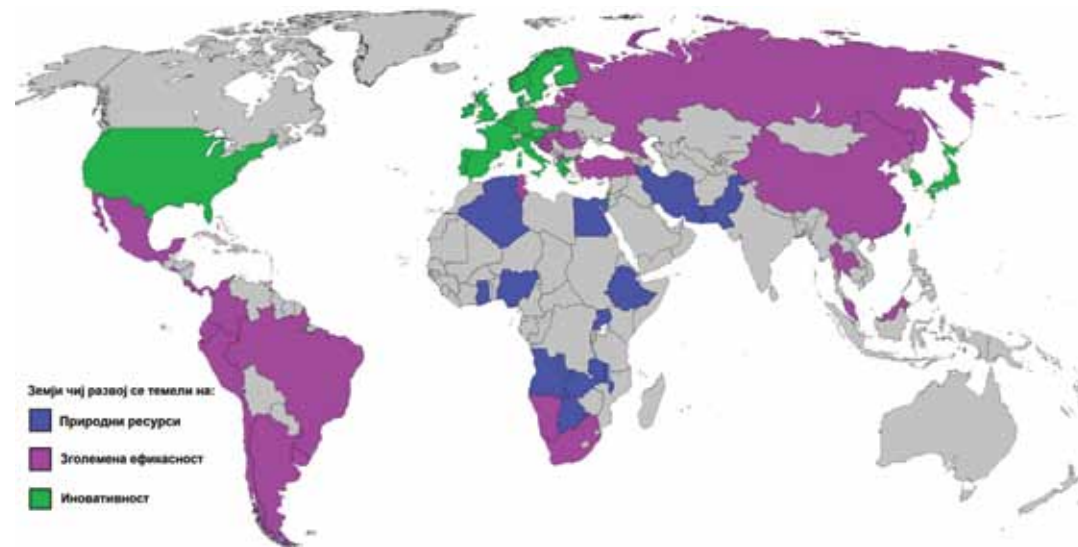
Фазата на развој базиран на основните фактори на производство се карактеризира со доминација на земјоделство за сопствени потреби и екстрактивни економски активности и со значително користење на (ниско квалификувана) работна сила и природни ресурси. Фокусот на развојните напори е насочен кон создавање на основните предуслови.

Во фазата на зголемена ефикасност, економијата станува поконкурентна со зголемена индустријализација и користење на економиите на обем, при што расте бројот на големи капитално-интензивни претпријатија. Тука вниманието е фокусирано сè помалку на основните предуслови, а сè повеќе на развој на елементите кои ја подобруваат ефикасноста во економијата.

Фазата на иновации ги опфаќа економиите чија конкурентност сè повеќе се базира на знаења и на високо развиен услужен сектор.

Групирањето на земјите може да се види на слика 1, а во прилог 2 е и табелата на земји учеснички во ГЕМ во 2012 година, групирани по регион и по ниво на развој.

Слика 1. Земји учеснички во ГЕМ 2012 година



Македонија – земја чиј развој се базира на зголемена ефикасност

Според номиналниот БДП по глава на жител, кој во 2012 г. изнесува 4.683 американски долари, како и според другите карактеристики, Македонија се вбројува во земјите чиј развој се потпира на зголемена ефикасност.

Во овој извештај дадени се податоците за Македонија, а повремено и за избран примерок на споредбени земји (од регионот и просек на ЕУ) во кои е спроведено истражувањето во 2012 г., и тоа:

- Босна и Херцеговина;
- Хрватска;
- Словенија;
- Турција; и
- Непондериран просек за земјите членки на ЕУ кои учествуваат во истражувањето.

Дел од податоците се дадени за сите земји учесници во истражувањето.

1.3. Концепциски модел на ГЕМ за претприемништвото

Претприемништвото како процес

Постојат различни мислења и дефиниции за претприемништвото. Се верува дека Кантило (1755) е меѓу првите кој го дефинирал претприемништвото. Според него, претприемач „е некој кој е спремен за прифаќање личен финансиски ризик при деловен потфат“. Според ГЕМ, пак, претприемништво е секој обид за создавање нов бизнис или потфат, како самовработување, нова бизнис-организација или проширување постоечки бизнис, од страна на индивидуа, тим индивидуи или од страна на веќе воспоставен бизнис.

ГЕМ го смета претприемништвото за процес (слика 2), кој опфаќа различни фази од намера за започнување бизнис, до започнување бизнис, водење новоосновано или воспоставено претпријатие или прекин на работењето. Со оглед дека контекстот и условите кои влијаат на претприемништвото во одделни земји е различен и сложен, не треба да се очекува дека една фаза неминовно води кон следната. Така, една земја може да има голем број потенцијални претприемачи, но тоа не значи дека ќе има и висока стапка на претприемничка активност. Затоа стрелките кои ги поврзуваат различните фази не се полна линија, портретирајќи ја променливата природа на односите меѓу одделните фази.

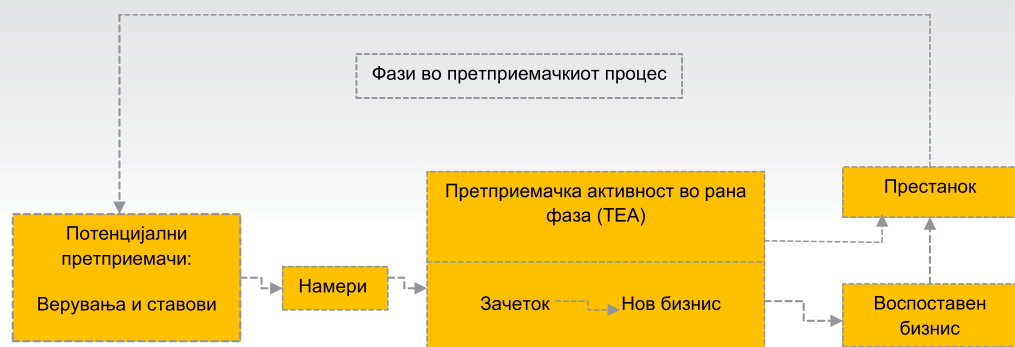
Претприемништвото кога е гледано како повеќефазен процес овозможува да се оцени состојбата на претприемништвото во различните фази. Претприемачкиот процес започнува со потенцијалните претприемачи. Тоа се поединци кои сè уште не се претприемачи, но кои веруваат дека поседуваат способност за започнување бизнис, кои гледаат претприемнички можности и кои не би биле обесхрабрани поради страв од неуспех. Намерите за започнување бизнис на одделни потенцијални претприемачи можат да бидат потпомогнати со перцепциите на општеството за претприемачите, нивниот статус во општеството и колку медиумите позитивно ги претставуваат претприемачите.

Следната фаза се нарекува претприемничка активност во рана фаза. Тука се прави разлика помеѓу активностите во првите 3 месеци и активностите во периодот од 3 месеци до 3,5 години. Првите три месеци се сметаат за зачеток на потфатот. Со оглед на предизвиците со кои се соочуваат, голем дел на новонастанати бизниси доживуваат неуспех уште во првите неколку месеци и не продолжуваат во следната фаза. Со третиот месец завршува зачетокот и го означува моментот на раѓање на нов бизнис, кој така се нарекува сè до 3,5 години. Потфатите во зачеток и новите бизниси ја чинат вкупната претприемничка активност во рана фаза – TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity – TEA), кој е централниот показател во ГЕМ.

Бизнисите кои постојат повеќе од 3,5 години се нарекуваат воспоставени (етаблирани) бизниси. Конечно, претприемачите можат да прекинат со бизнис-активности поради разни причини, а дел од поранешните претприемачи можат повторно да одлучат да преземат нови претприемнички потфати.

Во ГЕМ претприемништвото како процес се мери со анкетата на возрасна популација.

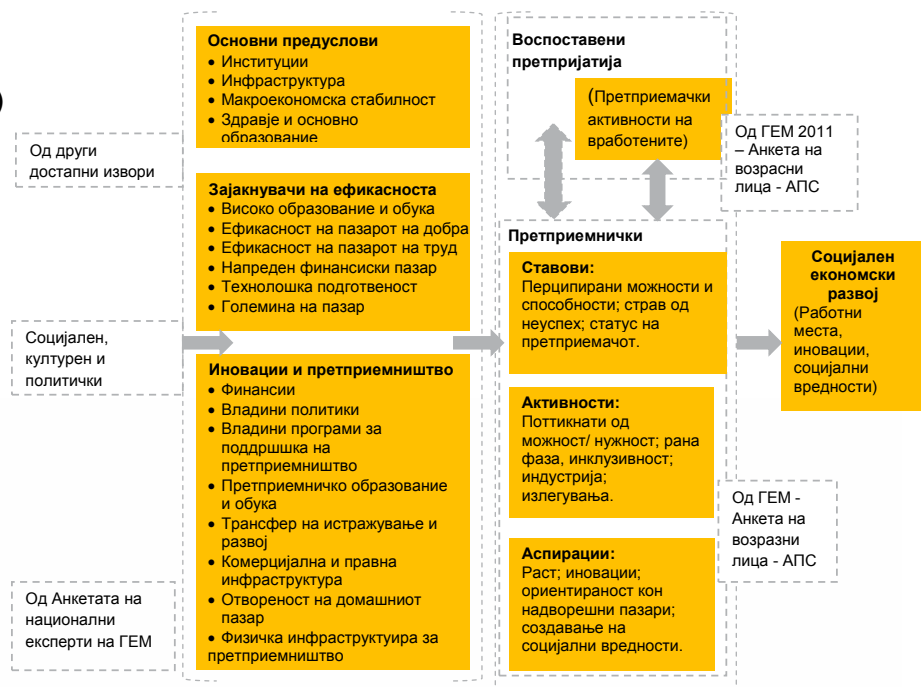
Слика 2. Претприемнички процес и оперативни дефиниции во ГЕМ



Моделот на ГЕМ

Моделот на ГЕМ е приказ на институционалната околина, нејзиното влијание врз претприемништвото, а тоа понатаму врз економскиот развој. Моделот е илустриран на сликата 3. Според овој модел, околината е поделена на три дела. Првиот ги означува основните предуслови за развој, како на пример постоење функционални институции, инфраструктура, макроекономска стабилност и сл. Вториот дел ги содржи т.н. зајакнувачи на ефикасноста во економијата. Овие два дела имаат општо влијание врз општествата, а во тие рамки и врз претприемништвото. За разлика од нив, третиот содржи девет области од околината која подиректно и поспецифично може да влијае врз претприемништвото, односно врз одлуките на индивидуалците да преземаат претприемачки иницијативи, врз стапката и профилот на претприемништво во различни економии. Деветте области се: финансирање на претприемачите, владини

Слика 3. Модел на ГЕМ (2012 г.)



политики, владини програми за поддршка на претприемништво, претприемничко учење, трансфер на истражување и развој, комерцијална и правна инфраструктура, отвореност на внатрешниот пазар, физичка инфраструктура, како и културни и социјални норми. Деветте области во ГЕМ се истражуваат со анкетата на домашните експерти.

2. ПРЕТПРИЕМНИЧКИ ПЕРЦЕПЦИИ, АКТИВНОСТИ И АСПИРАЦИИ

Овој дел од извештајот е целосно посветен на претприемништвото како процес и на добиените резултати од истражувањето од т.н. анкета на возрастна популација. Земајќи ги во предвид фазите на претприемничкиот процес, истражувањето се фокусира на три компоненти (Акс и Шерб, 2008): претприемнички перцепции, активности и аспирации. *Претприемничките перцепции* ги отсликуваат ставовите на луѓето за претприемачите и претприемништвото, за можностите и ризиците за започнување бизнис, поседувањето вештини и искуства и сл. Перцепциите битно влијаат дали поединците ќе се одлучат да не бидат само потенцијални, туку и актуелни претприемачи што презеле конкретни претприемнички активности.

Претприемничката активност е повеќедимензионална. Таа испитува до кој степен луѓето преземаат нови деловни активности, но и зошто престануваат да се занимаваат со бизнис. Претприемничките потфати можат да варираат во зависност од мотивацијата (претприемништво поради нужност или поради можност), родот, секторот, возраста итн.

Претприемничките аспирации ја даваат квалитативната природа на претприемничката активност. На пример, претприемачите се разликуваат во своите аспирации за воведување нови продукти, нови процеси во производството, пристап до надворешни пазари, развој на организација и финансирање на растот со надворешен капитал. Ако се реализираат, овие аспирации може да имаат значително влијание врз економијата. Иновациите во делот на процесот и/ или учеството на производот на меѓународните пазари и амбициите за висок раст се сметаат за главните карактеристики на претприемништво со „амбиции или високи аспирации“. ГЕМ ги идентификува таквите аспирации.

Опис на главните показатели што се следат во ГЕМ се дадени во прилогот 3.

2.1 Претприемнички перцепции

Перцепциите влијаат на одлуката дали индивидуата ќе преземе претприемничка активност и какви претприемнички аспирации ќе има. Затоа првите прашања во анкетата за ГЕМ се однесуваат токму на претприемничките перцепции. ГЕМ се интересира за индивидуалните самоперцепции и за ставовите на јавноста околу претприемништвото. Првите се однесуваат на тоа дали потенцијалните претприемачи гледаат добри можности за започнување бизнис, дали ги имаат потребните вештини и искуства, каков е нивниот став од евентуален неуспех и кои се нивните намери за започнување бизнис. Вторите пак даваат одговор дали јавноста смета дека претприемништвото е добар избор за кариера, дали претприемачите уживаат висок статус во општеството и дали има позитивно внимание во медиумите.



2.1.1. Претприемнички перцепции кај земјите учесници на ГЕМ 2012

Како што веќе беше наведено, 2012 година е рекордна по бројот на земји учесници во ГЕМ. Податоците за претприемнички перцепции за секоја земја одделно се презентирани во прилогот 4 од извештајот. Во табелата 1 се презентирани само просечните (непондерирани) податоци за регионите во кои се групирани одделните земји учеснички во ГЕМ.

Табела 1. Претприемачки перцепции на ниво на региони (непондериран просек)

Регион (непондериран просек)	Гледа добри можности за започнување бизнис во следните 6 м.	Смета дека има потребни способности (знаења и вештини)	Страв од неуспех би го спречил да започне бизнис*	Планира да започне бизнис во наредни 3 години **	Претприемништвото како добар избор за кариера	Претприемачите уживаат висок статус	Внимание на медиумите за претприемништвото
Јужна Америка и Кариби	53	62	28	34	75	71	67
Среден Исток и Северна Африка	41	53	35	26	76	81	56
Супсахарска Африка	70	76	24	53	76	80	77
Пацифик и Јужна Азија	30	32	41	17	59	65	70
Европска Унија	31	42	39	13	58	69	50
Европски земји надвор ЕУ	33	42	36	14	62	66	52
САД	43	56	32	13	-	-	-

* „Страв од неуспех“ е процент од анкетираниите лица кои гледаат добри можности за започнување бизнис

** „Планира да започне бизнис“ е процент од анкетирани лица кои не се вклучени во претприемничка активност

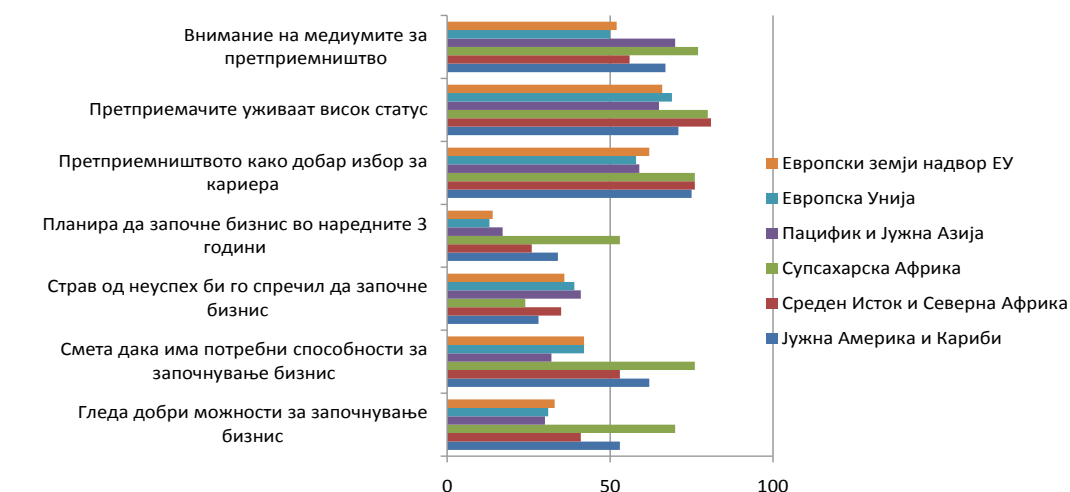
Извор: ГЕМ АПС

На глобално ниво, најголем дел од испитаниците од земјите во Супсахарска Африка изјавиле дека гледаат добри можности за започнување бизнис (високи 70 %) и дека ги имаат потребните знаења и вештини за започнување бизнис (76 %). Слична е перцепцијата и во однос на ставовите дека претприемништвото е добар избор за кариера, дека постојните претприемачи уживаат висок статус во општеството и медиумите посветуваат големо внимание на претприемништвото. За овие прашања над 76 % од испитаниците ги имаат истите позитивни перцепции. Многу мал број од испитаниците, секој четврти, стравот од неуспех би го спречил да започне бизнис. Во оваа група, најголем дел се економии базирани на природни ресурси.

За разлика од претходните, во земјите на ЕУ претприемничките перцепции за добри можности и способности за започнување бизнис се скоро двојно пониски. Според просечните податоци, 31 % од испитаниците гледаат добри можности за започнување бизнис, а само 13 % во наредните 3 години планираат да започнат бизнис. 42 % од испитаниците сметаат дека ги имаат потребните знаења и вештини, но голем дел од нив (39 %) стравот од неуспех би ги попречил да започнат бизнис. Ваквите ставови се и покрај тоа што поголем дел од испитаниците (58 % и 69 %) сметаат дека претприемништвото е добар избор за кариера и медиумите посветуваат големо внимание на претприемништвото.

Претприемничките перцепции на ниво на региони (непондериран просек) може да се проследи и во графиконот 1. На него јасно се гледа дека заедничка карактеристика на скоро сите региони е дека и покрај позитивните перцепции во однос на претприемништвото, стравот од неуспех е присутен кај испитаниците отколку планот да започнат бизнис (со исклучок на примерите од Супсахарска Африка и земјите од Азија).

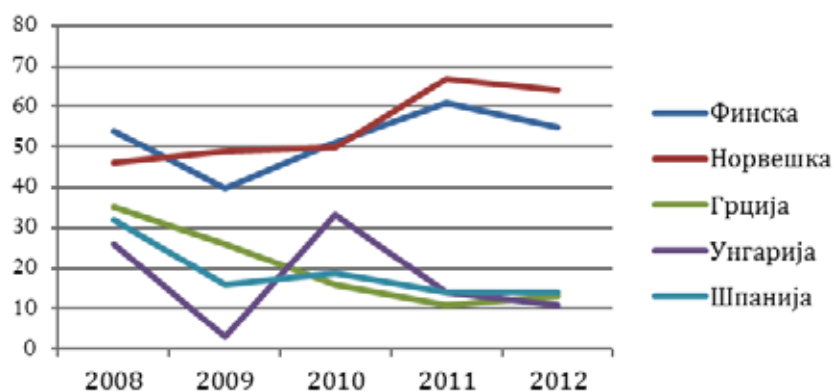
Графикон 1. Претприемачки перцепции на ниво на региони (непондериран просек)



Гледано по одделни земји (презентирани во прилогот 4 од извештајот), една од најбогатите земји чиј развој е базиран на иновации – Јапонија, бележи најниски перцепции како по основ на добри можности за започнување бизнис (само 6 %) така и по основ на перципирани знаења и вештини за започнување бизнис (само 9 %). Половина од испитаниците имаат страв да започнат бизнис, а само 2 % од испитаниците планираат да започнат бизнис во наредните три години што се потврдува и со нискиот показател (30 %) дека претприемништвото е добар избор за кариера, иако дури 55 % од испитаниците сметаат дека претприемачите во нивната земја уживаат висок статус. Уште еден карактеристичен пример во кој само 2 % од испитаниците планираат да започнат бизнис во наредните три години е Русија, европска земја надвор од ЕУ чиј развој се базира врз ефикасност. Во оваа земја секој 5-ти испитаник смета дека има добри можности за бизнис, а секој четврти дека ги има потребните знаења и вештини. Слично како во Јапонија, половина од испитаниците имаат страв од неуспех, и покрај тоа што нивната перцепција за тоа дека претприемништвото е посакуван избор на кариера и претприемачите во нивната земја уживаат висок статус е со над 60 %.

Посебно внимание заслужуваат разликите во перцепциите помеѓу северните (Финска и Норвешка) и јужните земји (Грција, Унгарија и Шпанија), сите членки на ЕУ. Како што може да се види на графиконот 2, во нордиските земји забележани се повисоки перцепции за добри можности за започнување бизнис. Како последица на финансиската криза, во Финска во 2009 г. има пад на овој показател, но до 2012 година го достигнува нивото од 2008 година. Во јужноевропските земји не само што е забележан константно низок показател за добри можности за започнување бизнис во однос на нордиските земји, туку и постојан пад во текот на 2008 до 2012 година (со исклучок на Унгарија во 2010 година), што резултира овој показател во 2012 година да е повеќе од двојно понизок во однос на 2008 година. Негативното влијание на финансиската криза, големата задолженост, воведените мерки за штедење во овие земји се секако објаснување за падот на показателите за добри можности за започнување бизнис во 2012 г. Потврда на ова се и високите показатели за страв од неуспех во некои од земјите на ЕУ во 2012 година (Грција со 61 %, Италија со 58 % и Шпанија со 42 %).

Графикон 2. Претприемачки перцепции во дел од земјите на ЕУ



2.1.2. Претприемнички перцепции во Македонија и во споредбени земји

Веќе трета година по ред, Македонија е дел од ГЕМ. Податоците од 2008, од 2010 и од 2012 година даваат доволно информации да се потврдат претприемничките перцепции, да се следат промените во одделни периоди и, секако, да се споредат со другите земји учеснички во ГЕМ. Во натамошната анализа, како на перцепциите така и на активностите и аспирациите, ќе бидат презентирани податоците за 2008, за 2010 и за 2012 година за Македонија, како и податоците во 2012 година за Македонија во однос на земјите од опкружувањето, како што се: Турција, Словенија, Хрватска, Босна и Херцеговина и просекот на земјите на ЕУ.

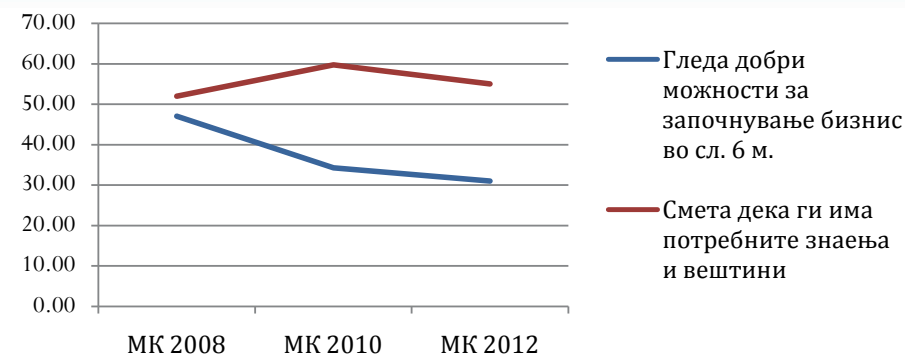
Перцепции за можности и способности за започнување бизнис

Не е лесно да се опишат процените и одлуките кои се прават, како и чекорите кои се преземаат при започнување бизнис. Некои лица се решаваат да започнат бизнис откако идентификувале специфична можност за бизнис. Истите може во одреден момент да преземат активности, иако претходно не размислувале да започнат бизнис. Кај истите тие поседувањето на потребните знаења и вештини може да ја забрза одлуката или да ја пропуштат можноста за бизнис.

Претприемничките перцепции за можности за започнување бизнис во Македонија бележат значителен пад во 2012 година во однос на 2010 г., а уште покарактеристично во однос на 2008 година. Се чини дека финансиската криза има поголемо влијание

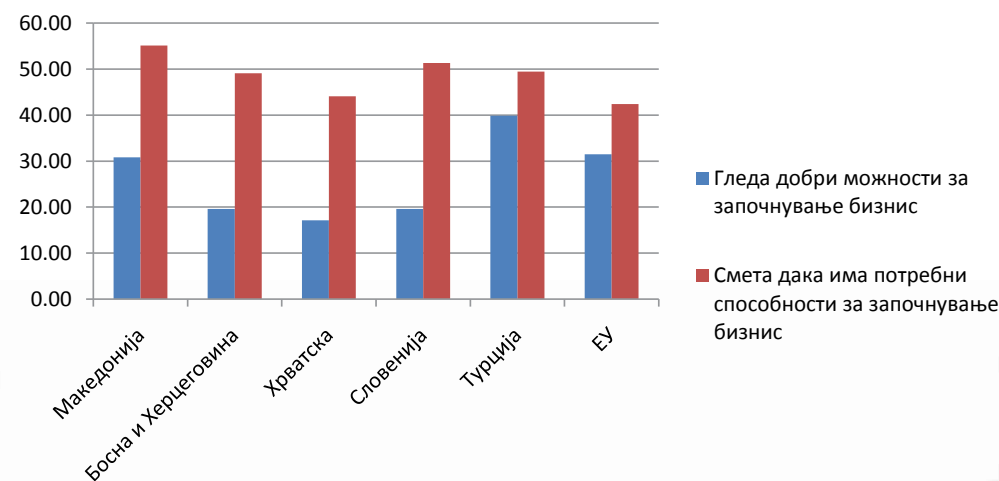
врз перцепциите на можните идни претприемачи, наспроти сите напори што се прават во Македонија во делот на промоција и поддршка на претприемништвото. Ваквите перцепции ја исклучуваат можната причина за ваквите ставови да е поседувањето на знаења и вештини за започнување на бизнис. Според последните показатели презентирани во графиконот 3, во наведениот период на анализа од 50 % до 60 % од испитаниците сметаат дека ги имаат потребните знаења и вештини.

Графикон 3. Претприемачки перцепции и способности во Македонија



Во споредба со другите земји во регионот, во 2012 година во Македонија (Македонија е втора по Турција) скоро секој трет испитаник гледа добри можности за започнување бизнис, а секој втор смета дека ги има потребните знаења и вештини. Ова последното ја прави Македонија лидер во однос на другите земји во регионот. Со исклучок на Хрватска и просекот на земјите од ЕУ, во сите земји од регионот скоро секој втор испитаник смета дека ги поседува потребните знаења и вештини за да започне бизнис. Наведените податоци се презентирани во графикон 4.

Графикон 4. Претприемачки перцепции и способности во земјите од регионот



Страв од неуспех

Еден од најзначајните фактори кои ги спречуваат лицата да започнат претприемничка активност е нивниот страв од неуспех. Стравот може да ги попречи лицата да започнат бизнис и тогаш кога постои добра идеја, кога постои можност за бизнис и очекуван поврат од инвестицијата. Постојат различни причини кои влијаат на стравот од неуспех. Во некои земји тоа е законската регулатива за заштита на вработените, за стечајната постапка, високите даноци, високите казни и слично. Бидејќи ГЕМ го мери стравот од неуспех кај оние кои во принцип гледаат добри можности за започнување бизнис, тогаш интервенциите за намалување на стравот од неуспех би биле сосема оправдани.

Во Македонија постои зголемување на стравот од неуспех од 35 % во 2008 г., на 39 % во 2012 година. Низата кампањи за промоција на претприемништво и програмите за нивна поддршка во земјата можеби само го ублажија влијанието на финансиската криза во наведениот период. Ефектите од овие кампањи и програми, во едно поинакво опкружување (излез од финансиската криза), секако може да се очекуваат на подолг рок. Во такви услови треба да се очекува и пад на показателот за страв од неуспех.

Како што беше споменато погоре, најголем страв од неуспех има во Грција и во Италија (61 %, односно 58 % од испитаниците кои се претприемнички неактивни наведуваат дека стравот од неуспех би ги спречил да започнат сопствен бизнис). За разлика од нив, во земјите од регионот најголем страв од неуспех има во Македонија (39 %), потоа следува Хрватска (36 %), Турција (30 %), па Словенија, и Босна и Херцеговина со 27 %.

Намери за започнување бизнис

За разлика од испитаниците кои поради страв од неуспех не би започнале бизнис, првата фаза во претприемничкиот процес ја создаваат оние испитаници кои имаат јасни намери да започнат бизнис. Бројот на овие лица во Македонија во 2012 година е 28 % од испитаниците и се доближува до бројот на лица (31 % од испитаниците) чија перцепција е дека постојат добри можности за започнување бизнис во наредните 6 месеци.

Во однос на 2008 година овој показател бележи пад за 9 процентни поени, а во однос на 2010 година е скоро на исто ниво. Мора да се забележи дека во 2008 година помал процент од испитаниците кои гледаат добри можности за започнување бизнис имаат и намера да започнат бизнис.

Со 28 % Македонија се доближува до просекот на групата земји (26 % од испитаниците) чиј развој се заснова на ефикасност, каде и самата припаѓа. Во споредба со другите земји од регионот и пошироко во ЕУ, Македонија и во 2012 година претставува водечка земја во однос на намерите за започнување бизнис. Лицата со намери за започнување бизнис во Босна и Херцеговина изнесуваат 22 %, во Хрватска 19 %, во Турција 15 % и во Словенија 13 %. Во земјите од ЕУ, 5 % од испитаниците во Ирска имаат намера за започнување бизнис, а дури 27 % во Романија.

Претприемништво како посакуван избор за кариера

Во Македонија 70 % од испитаниците сметаат дека претприемништвото е посакуван и добар избор за кариера. Иако е меѓу највисоките показатели во однос на другите земји од ЕУ, овој показател има пад од 10 процентни поени во однос на 2008 година и скоро на исто ниво како и во 2010 година. Слична е состојбата и во однос на следните две претприемнички перцепции.

Во опкружувањето највисока стапка е забележана во Босна и Херцеговина (81 % од

испитаниците), а најниска во Хрватска 64 %. Во земјите на ЕУ најниски стапки од 41 % до 46 % се забележани во Австрија, во Финска и во Ирска. За овие земји, кои спаѓаат во земји водени од иновации, се претпоставува дека нивните граѓани сметаат дека другите алтернативи за вработување се попривлечни, како што е работа во корпорации, владини институции каде исто така може да се биде претприемчив.

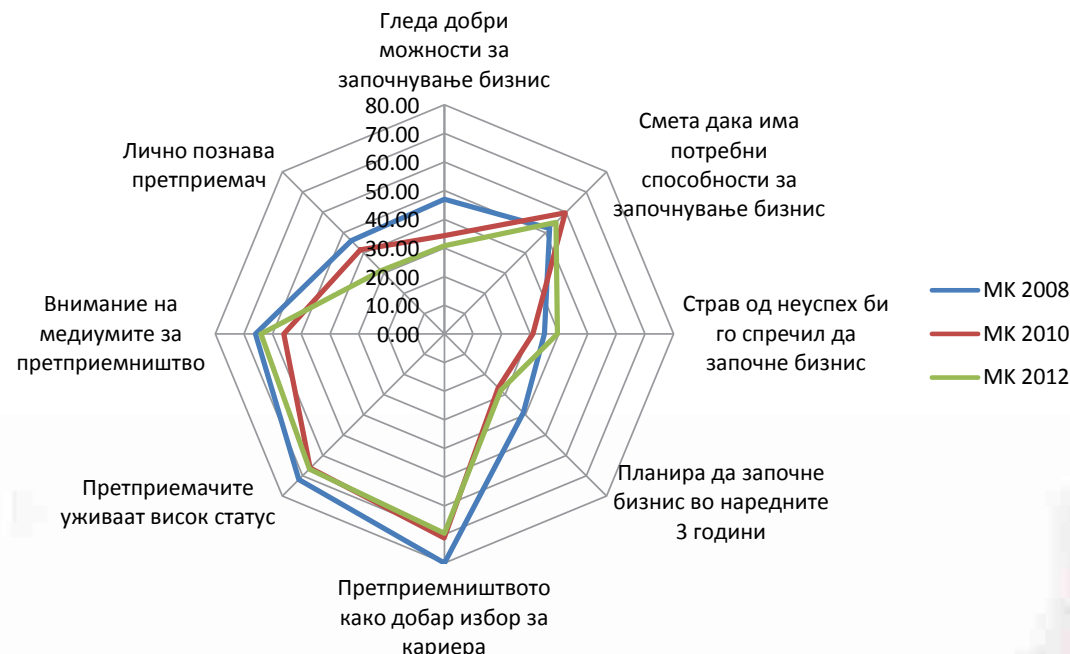
Претприемачите уживаат висок статус во општеството

67 % од испитаниците во Македонија (без промена во однос на 2010 година) сметаат дека успешните претприемачи во нивната околина уживаат висок статус. Овој показател е за 5 процентни поени понизок во однос на 2008 година.

Највисок процент испитаници кои сметаат дека претприемачите уживаат висок статус во споредбените земји е 76 % во Турција (тројца од четворица испитаници), а најнизок е 42 % во Хрватска. Овој показател во земјите на ЕУ изнесува 60 % (непондеран просек). Најголем број од овие испитаници се во нордиските земји (Финска со високи 83 % и Норвешка со 80 %), а најниски стапки се забележани во Белгија, во Хрватска, во Летонија и во Литванија.

Медиумска покриеност на претприемништвото

Два од три испитаници во 2012 година во Македонија сметаат дека медиумите често обезбедуваат информации за успешните нови претпријатија во земјата, за разлика од 2010 година, кога еден од два испитаници го имале истото мислење. Македонија има највисок показател во однос на земјите во опкружувањето и втор во земјите на ЕУ, веднаш по Финска со 68 %. За разлика од овие земји, во Грција, во Унгарија и во Литванија еден од тројца испитаници сметаат дека претприемништвото има добра медиумска покриеност.



2.2. Претприемничка активност

Во претходниот дел, фокусот на истражувањето беше да се дознаат какви се ставовите и перцепциите за претприемништвото кај возрастната популација. Во овој дел се испитува конкретната активност на претприемачите. Според ГЕМ, претприемничката активност е повеќеслоен процес и оттука се мерат различните фази на активност:

- зачеток;
- нов бизнис;
- веќе воспоставен бизнис; и
- престанок на бизнис.

Претприемничката активност во **зачеток** ги опфаќа лицата кои одлучиле да преземат конкретен деловен потфат, ангажирале ресурси за почеток и дури започнале со првични деловни операции и исплатиле плати за првите три месеци. Се смета дека раѓањето на бизнисот настанува со исплатата на платите во третиот месец. Со тоа и завршува фазата на зачеток на деловните активности и потфатот веќе може да се третира како нов бизнис.

Нов бизнис или сопственици/ менаџери на нов бизнис се сметаат лицата кои исплатиле плата во периодот по првите три месеци (со што ја завршиле фазата на зачеток), па сè до 3,5 години или 42 месеци од започнувањето на бизнисот. Временската рамка од 3,5 години до која бизнисите се третираат како нови е земена врз основа на низа теоретски и практични основи (Reynolds, et al, 2005).

Овие две фази (зачеток и нов бизнис) заедно се нарекуваат претприемничка активност во **рана фаза**, која се мери со таканаречената **стапка ТЕА** или стапка на вкупна претприемничка активност во рана фаза (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity). Поконкретно дефинирана, стапката ТЕА претставува процент на лица на возраст 18 – 64 години кои се во процес на зачнување на нов бизнис или веќе водат нов бизнис (не постар од 3,5 години). Стапката ТЕА во себе ги содржи: (1) лицата кои се мотивирани да влезат во бизнис поради **нужност** (немаат друга подобра опција), како и (2) лицата кои се мотивирани поради согледување **можност** (за подобрување на приходите или за поголема независност), и покрај тоа што најверојатно имаат и други опции (пр. да работат за работодавач).

За **воспоставени бизниси** се сметаат сите оние кои функционираат подолго од 3,5 години. Тие ги преживеале премрежјата со кои вообичаено се соочуваат новите бизниси и нивното опстојување на пазарот не го носи товарот инхерентен за новите бизниси.

На крајот, теоретскиот опис на животниот циклус на бизнисите завршува со нивни **престанок** (дисконтинуитет). Престанокот може да биде поради различни причини. Највообичаена е затворање на бизнисот поради неуспех, но може да биде и поради причини како што е едноставно откажување од понатамошно занимавање со бизнис поради пензионирање, вработување кај друг работодавач, продажба на бизнисот на трети лица и др.

2.2.1. Претприемничка активност кај земјите учесници на ГЕМ 2012

Показателите за претприемничката активност за сите земји во кои е спроведено истражувањето ГЕМ, вклучително и за Македонија, се дадени во табелата 2, а во прилог 5 може да се видат податоците во одделни земји. Според податоците, највисоки стапки на претприемништво на глобално ниво има во Супсахарска Африка (поединечно највисока стапка ТЕА има Замбија од 41 %) и во Јужна Америка и на Карибите. Ова е

во линија со забележаната тенденција во истражувањата на ГЕМ за различни нивоа на развој на земјите, мерен преку бруто-домашниот производ, да се менува нивото и типот на претприемничка активност. Имено, земјите со понизок бруто-општествен производ вообичаено имаат повисоки стапки ТЕА, при што значително учество има претприемништвото мотивирано од нужност наспроти претприемништвото мотивирано од можност. Како што овие земји се развиваат, сè повеќе се ползуваат економиите на обем, се зголемува релативната улога на поголемите и воспоставени фирми, кои истовремено стануваат добра опција за стабилно вработување на сè поголем број луѓе, наместо истите нужно да се самовработуваат. Оттука, за земјите со понизок БДП, намалувањето на високите индекси ТЕА најчесто се толкува како позитивен сигнал, особено ако тоа е пропратено со истовремено релативно зголемување на учеството на претприемништво поради можност и со политичка стабилност, подобрена бизнис-околина и економски раст. Поразвиените земји, од друга страна, имаат поголема достапност до ресурси и побогати пазари, што се своевиден поттик за претприемнички потфати мотивирани од можност. Конечно, толкувањето на индексот ТЕА не треба да се прави изолирано, туку треба да се земат предвид и историските, културолошките, институционалните, демографските и други фактори.

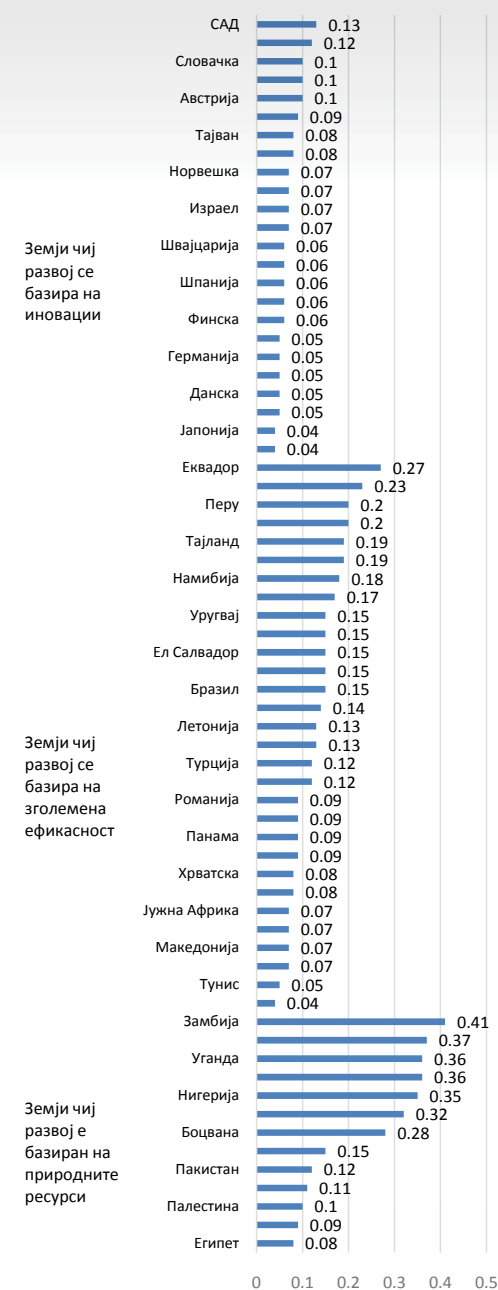
Табела 2. Показатели за претприемничката активност

Регион	Претприем-ништво во зачеток	Нови бизниси	Претприем-ништво во рана фаза (ТЕА)	Воспоставени бизниси	Стапка на престанок на бизнис	% од ТЕА мотивирана од нужност	% од ТЕА мотивирана од можност (подобрување)
Јужна Америка и Кариби	11	7	17	8	5	22	51
Блискиот Исток и Северна Африка	4	5	8	5	6	34	37
Супсахарска Африка	15	15	28	13	16	33	47
Пацифик и Јужна Азија	5	5	10	10	3	26	50
Европска Унија	5	3	8	7	3	21	47
Европски земји надвор од ЕУ	4	3	7	6	4	34	43
САД	9	4	13	9	4	21	59

Извор: ГЕМ 2012

На графиконот 6 прикажани се стапките ТЕА за поделни земји, групирани во три нивоа на економски развој (водени од економски фактори, ефикасност и иновации) и распоредени во секоја група според висината на стапката ТЕА – од најниска до највисока. Тука е особено воочлив трендот земјите со најниско ниво на развој, базиран главно на економски фактори, да имаат највисоки стапки ТЕА. Просечната непондерирана стапка ТЕА за оваа група земји изнесува 24 %. Стапките ТЕА потоа генерално опаѓаат кај земјите со повисок економски развој (воден од ефикасност), така што просечната

Графикон 6. Претприемништво во рана фаза (ТЕА) според степенот на економски развој на економиите



земји во кои е спроведено истражувањето, додека стапката на воспоставени бизниси од 4 % е меѓу најниските и е помалку од една десетина од ТЕА, што отвора прашања за анализа зошто многу луѓе се одлучуваат на претприемништво, а само малку од нив успеваат да опстојат повеќе од 3,5 години.

непондерирана стапка ТЕА изнесува 13 % и конечно стапките се најмали кај групата најразвиени земји, кај кои растот е воден од иновации. Кај последнава група, просечната ТЕА изнесува 7 %.

По ТЕА, следен показател е стапката на воспоставени бизниси. Таа е своевидна индикација за одржливоста на претприемништвото, бидејќи покажува колкав дел од претприемничките потфати опстојуваат по нивното раѓање и се генератори на постабилни вработувања и други бенефити за економијата. Вообичаено земјите во развој имаат повисоки стапки ТЕА и пониски стапки на воспоставени бизниси. Во поразвиените земји ситуацијата е обратна. Во ГЕМ се смета дека оваа појава е резултат на два фактори. Првиот се однесува на веќе споменатите зголемени алтернативи за вработување во поразвиените земји и со тоа пропратената намалена склоност на луѓето да отворат бизнис, што води и до пониски стапки ТЕА. Второ, бизнисите во поразвиените земји имаат подобри можности за опстојување на подолг рок, заради подобрата деловна клима, пристап до финансии, достапност на квалификуван кадар, владеење на правоти и сл. Податоците од ГЕМ за 2012 г. покажуваат големи разлики во стапките на воспоставени бизниси, особено ако се споредат со стапките ТЕА. На пример, кај европските земји кои не се членки на ЕУ и земјите од Среден Исток и Северна Африка и двете стапки се релативно ниски. Супсахарска Африка и Јужна Америка имаат двапати повеќе нови претприемачи од веќе воспоставени бизниси. Во ЕУ и во Азија стапките се приближно на исто ниво. Примерот на Замбија е интересен, бидејќи нејзината стапка ТЕА е 42 %, највисока од сите

Како се пресметува индексот ТЕА

Еден од најпознатите показатели на претприемништвото во ГЕМ е индексот на претприемништво во рана фаза или т.н. индекс ТЕА. Овој индекс се пресметува на идентичен начин во сите земји:

- се спроведува анкета на репрезентативен примерок на возрасната популација во секоја земја
- во периодот од април до јуни;
- испитаниците треба да одговорат на три прашања кои ја чинат суштината на индексот ТЕА: Дали вие, сами или со други лица, во моментот се обидувате да започнете нов бизнис, независно од вашата работа? Дали вие, сами или со други лица, во моментот се обидувате да започнете нов бизнис како дел од вашата работа? Дали вие, сами или со други лица, во моментот сте сопственици или менаџери на бизнис?;
- оние кои ќе одговорат позитивно на овие прашања, добиваат дополнителни прашања со цел да се осигура дека истите се активни во создавањето деловни можности како сопственици или менаџери, временски период за кој исплаќале надоместоци за вработените и други прашања поврзани со трошокот и времето за почетни деловни активности, извори на финансирање и број на нови вработувања. Се прави разлика помеѓу двата вида претприемачи - претприемачи во зачеток (оние кои исплаќале плата за помалку од три месеци) и сопственици/ менаџери на нови бизниси (оние кои исплаќале плата за период од 3 до 42 месеци);
- претприемничката активност во рана фаза е збир на претприемачи во зачеток и сопственици/ менаџери на нови бизниси, без притоа двојно да се броени истите (т.е. оние кои позитивно одговориле на двете прашања);
- претприемничката активност во рана фаза може да се споредува помеѓу државите и ја мери способноста на една земја да биде претприемничка.

2.2.2. Претприемничка активност во Македонија и во споредбени земји

Податоците за претприемничката активност во Македонија за 2008, за 2010 и за 2012 година и за споредбените земји се дадени во табелата 3.

Табела 3. Показатели за претприемачка активност во Македонија и во земјите од регионот

Земја	Претприемништво во зачеток	Нови бизниси	Претприемништво во рана фаза (ТЕА)	Воспоставени бизниси	Стапка на престапност на бизнис	% од ТЕА мотивирана од нужност	% од ТЕА мотивирана од можност (подобрување)
МК2008	7,20	7,70	14,50	11,00	5,30	47,17	13,45
МК2010	4,80	3,10	7,90	7,60	1,60	59,00	23,00
МК2012	3,73	3,25	6,97	6,73	3,86	51,95	28,73
БиХ	4,51	3,35	7,78	6,00	7,19	58,33	20,14
Хрватска	6,38	1,89	8,27	3,06	4,24	34,23	35,68
Словенија	2,95	2,53	5,42	5,79	1,62	7,36	64,02
Турција	7,25	5,36	12,22	8,68	5,24	30,88	54,57
ЕУ	4,66	3,23	7,75	6,62	2,72	20,54	47,03

Клучниот показател во ГЕМ, т.н. стапка ТЕА или стапката на вкупна претприемничка активност за Македонија во 2012 година изнесува 6,97 %. Таа е во рамките на стапките на другите земји од регионот, како и на непондерираниот просек на ЕУ. Исклучок е Турција, која со високи 12 %, битно отскокнува од споменатите земји.

Споредено со мерењата во претходните години, стапката ТЕА е за нецел процентен поен пониска од 2010 година и значително пониска од измерените 14,5 % во 2008 г. Причина за ова би можело да биде влијанието на глобалната финансиска криза врз македонската економија. Имено, се смета дека кризата избувна во 2008 година, а се прелеа во Македонија со извесно временско задоцнување. Оттука, високиот економски ентузијазам во 2008 г. значеше и високи проценти на претприемничка активност, за потоа во 2010 и во 2012 г. да се прилагоди на екстерниот шок и придружните домашни збиднувања. Овој тренд на претприемничката активност во Македонија е во корелација со движењето на бруто-домашниот производ и невработеноста. БДП во 2008 г. изнесувал 5 %, последователно на 6,1 % во 2007 и 5 % во 2006 г., додека во 2009 г. е забележан нагол пад и изнесува -0,9 %, во 2010 и во 2011 г. околу 2,8 % и повторно во 2012 г. е негативен со -0,4 %¹. Истовремено, стапката на невработеност се намалуваше од 36 % во 2006 г., до под 30 % на почетокот на 2013 г., што може да значи намален број лица кои се под притисок да се самовработат.

Во воведниот дел беше напоменато дека намалувањето на ТЕА кај земјите со понизок БДП во основа се гледа како позитивен сигнал доколку е придружено со политичка стабилност, подобрување на бизнис-околината, економски раст и зголемување на претприемништвото базирано на можности. Општо земено, Република Македонија има релативно добри постигнувања на сите споменати полиња, а во одредени домени и значително подобри од споредбените земји (пр. Бизнис-околина). Според тоа, трендот на стапката ТЕА е во линија на општата насока на движење на Република Македонија и воочените тенденции во истражувањата на ГЕМ.

Стапката на воспоставени бизниси изнесува 6,73 % и исто така е во рамките на показателите за споредбените земји.

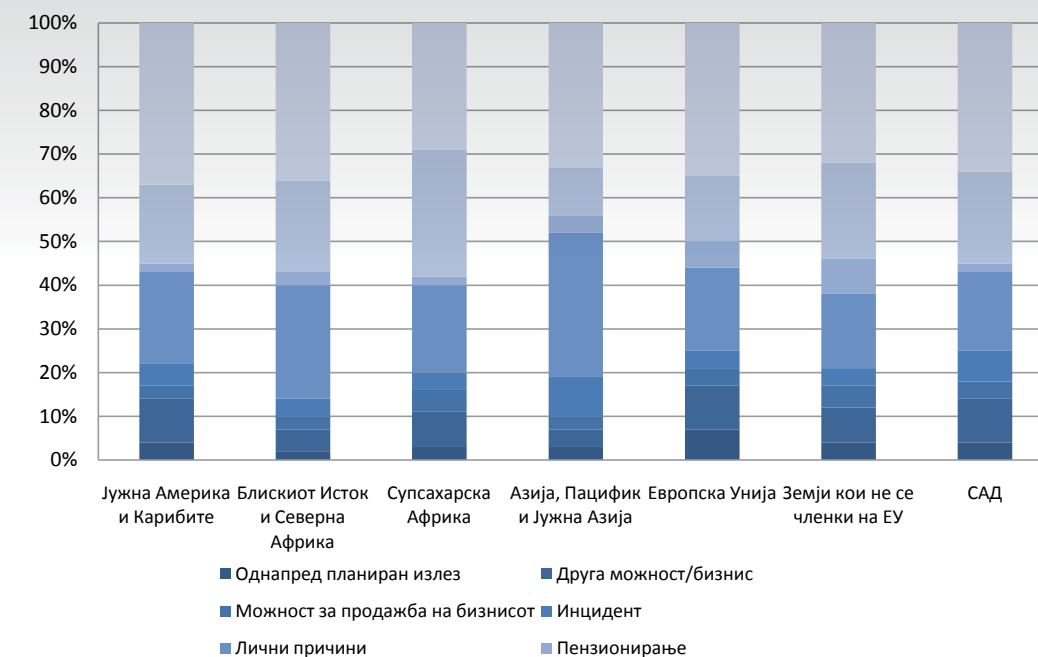
Престанок со занимавање со бизнис

Престанокот со занимавање со бизнис е важна компонента на претприемничката активност. Вообичаено вредностите за престанокот се повисоки во земјите со понизок економски раст и прилично пониски во поразвиените земји. На глобално ниво, највисоки стапки на престанок има во Супсахарска Африка, што може да се види во графиконот.

Стапката на престанок во Македонија изнесува 3,86 %, што е на средина на распонот на вредностите за споредбените земји, кој се движи од 1,62 % во Словенија, до 7,19 % во Босна и Херцеговина.

Од дадените податоци подолу, може да се забележи дека најчеста причина за престанок со занимавање со бизнис на глобално ниво е непрофитабилност на бизнисот. Веднаш по неа следуваат проблеми со финансирањето, со исклучок на азиските земји, како и престанок поради лични причини. Друга работа или деловна можност е наведена како почеста причина во САД и во ЕУ, наспроти другите земји и се смета дека е попозитивна отколку другите причини.

Графикон 7. Престанок со занимавање со бизнис на ниво на региони



Македонија не отстапува битно од погореспомнатите тенденции. Одредени отстапувања се видливи во земјите од регионот. На пр. недостатокот на финансии е главна причина за престанок во БиХ и Словенија пред непрофитабилен бизнис. Словенија е нетипична и по тоа што во значително повисоки проценти се наведени пензионирањето и престанок поради инцидент како причини за престанок.

Табела 4. Причини за престанок со занимавање со бизнис во ГЕМ

Земја	Излезот однапред планиран	Друга можност за вработување или за бизнис	Можност да се продаде бизнисот	Инцидент	Лични причини	Пензио-нирање	Проблеми со пристап до финансии	Бизнисот не е профита-билен
МК2008	0,00	5,10	3,53	0,95	18,48	1,08	24,67	46,19
МК2010	3,50	5,10	4,00	4,60	8,70	2,50	27,50	39,30
МК2012	3,84	2,66	4,35	3,61	13,01	1,98	26,72	36,79
БиХ	3,94	3,63	3,63	2,32	20,91	3,85	28,80	24,19
Хрватска	3,32	9,88	3,61	0,73	12,10	9,66	16,63	30,31
Словенија	7,10	7,45	3,64	9,82	11,92	11,22	21,17	11,40
Турција	0,93	4,22	5,33	0,00	20,87	8,11	18,66	24,86
ЕУ	4,48	9,84	3,31	3,11	14,67	6,50	12,13	30,18

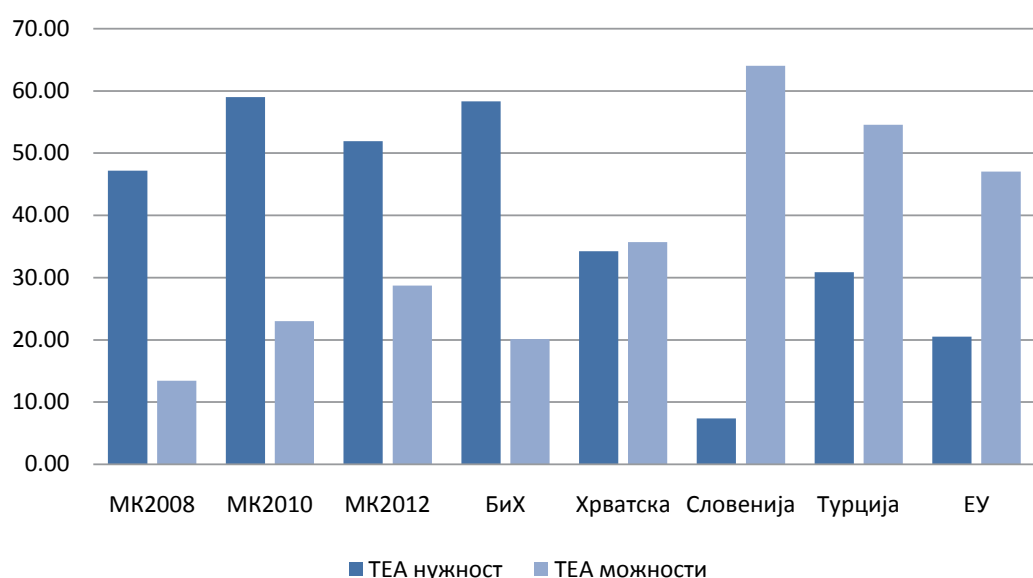
1 Државен завод за статистика, Соопштение бр. 3.1.13.07

Претприемнички мотивации

ГЕМ прави разлика помеѓу претприемништво мотивирано од можности и од нужност. Во првата група се претприемачите кои сами се вовлекуваат во претприемништво и преземаат деловни потфати за да ги зграбат можностите кои им стојат на располагање. Тоа го прават заради потребата да бидат понезависни во нивната работа, да го задржат или да го зголемат нивото на приходи што го остваруваат. Втората група се *втурнати* во претприемничка активност, бидејќи немаат друг начин да обезбедат егзистенција. Оттука, ова претприемништво се вели дека е мотивирано од нужност.

Во Македонија 52 % од претприемачите изјавиле дека се мотивирани од нужност. Тоа е во согласност со општата економска и социјална состојба во Република Македонија. Во услови на висока невработеност и низок економски раст, започнувањето бизнис се наметнува како нужност. Тоа е една од малкуте алтернативи за заработка (за егзистенција) на луѓето. Сепак, охрабрува трендот што расте процентот на претприемачи кои се мотивирани од можноста заради подобрување. Последново е во линија на очекуваните движења на показателите на Македонија, како што таа ќе бележи повисоки нивоа на раст и развој. На графиконот 8 дадени се податоците за Македонија и за избраните земји.

Графикон 8. Претприемништво водено од можности и нужност



Структура на претприемништвото водено од можности

Во табела 5 е прикажана структурата на претприемништвото водено од можности. Доминантен мотив, притоа, е зголемување на приходите, пред другите две алтернативи: да се биде независен и да се одржи нивото на приходи.

Табела 5. Структура на претприемништвото водено од можности

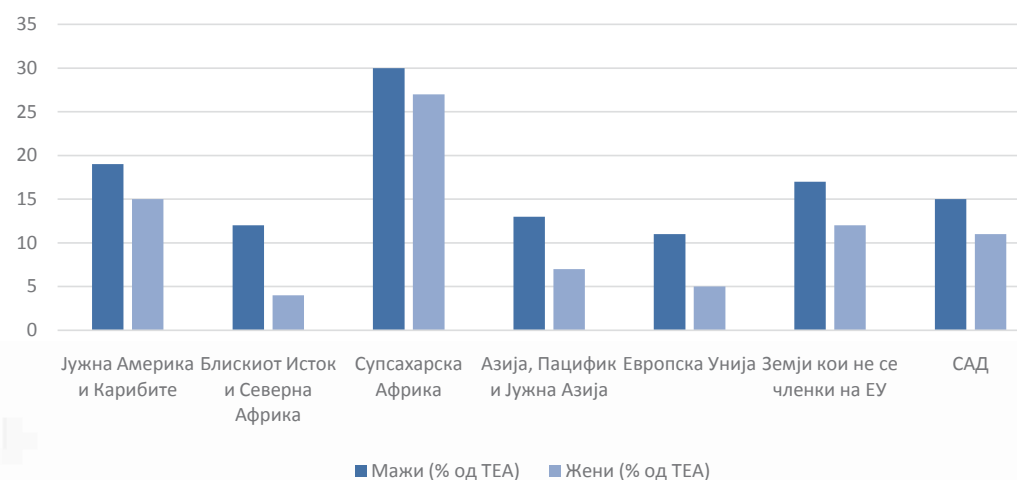
Земја	Да се биде независен	Зголемување на приходи	Одржување ниво на приходи	Друго
МК2008	23,19	64,95	11,86	0,00
МК2010	34,38	47,95	11,46	6,21
МК2012	34,77	49,69	13,00	2,54
БиХ	31,21	41,47	27,32	0,00
Хрватска	40,00	30,07	22,38	7,55
Словенија	53,95	37,37	6,83	1,85
Турција	34,22	55,46	6,22	4,10

Претприемништвото според родовата структура

На глобално ниво, безмалку во сите земји доминираат мажите како претприемачи (види во графиконот 9). Во прилог 6 може да се видат податоците по одделни земји. Исклучок се неколку земји: Еквадор, Панама, Гана, Нигерија и Тајланд. Варијациите во процентуалните учества помеѓу мажите и жените и нивните мотивации во различни земји се значителни и се одраз на економски и културни специфичности, посебно во поглед на улогата на жената во економскиот живот (работа и бизнис). Податоците за регионите и земјите се дадени подолу.

Во земјите од регионот ситуацијата е слична. Процентите за мажите обично се двојно повисоки од процентите за жените. Во Македонија вредностите за претприемништвото во рана фаза изнесуваат 8 % за жените и 20 % за мажите.

Графикон 9. Претприемништвото според родовата структура



Во табела 6 дадени се податоците според родот за Македонија и споредбените земји. Нема битни отстапувања од претходно споменатото дека претприемништвото е покарактеристично за мажите, отколку за жените. И во Македонија и во споредбените земји, скоро двојно поверојатно е мажите да бидат претприемачи, наспроти жените, додека во Словенија и во Турција јазот е уште подлабок. Споредено со претходните истражувања во Македонија, разликите меѓу мажите и жените се смалуваат. Во однос на мотивациите, додека кај мажите е скоро изедначен процентот на започнување претприемништво поради можност и поради нужност, кај жените претприемништвото поради нужност е поизразено од претприемништвото поради можност.

Табела 6. Претприемништвото според родот во Македонија

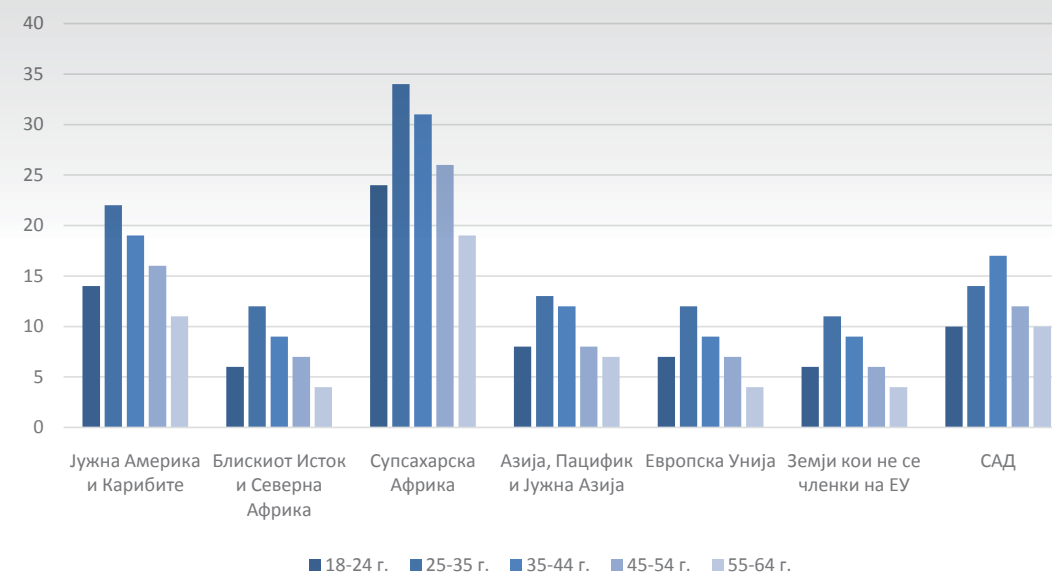
Земја	Мажи (%TEA)	Жени (%TEA)	Можност (%TEA)	Нужност (%TEA)	Мажи можност TEA (% машка популација)	Жени можност TEA (% женска популација)	Мажи нужност TEA (% машка популација)	Жени нужност TEA (% женска популација)
МК2008	20,30	8,60	13,00	47,17	10,15	4,12	9,54	4,11
МК2010	11,70	4,00	23,00	59,00	4,61	1,27	6,70	2,43
МК2012	9,35	4,54	28,73	51,95	4,83	1,64	4,40	2,83
БиХ	10,44	5,08	20,14	58,33	4,35	1,82	5,96	3,09
Хрватска	11,77	4,85	35,68	34,23	7,75	3,02	3,85	1,83
Словенија	8,09	2,59	64,02	7,36	7,31	2,31	0,60	0,19
Турција	17,49	6,85	54,57	30,88	11,91	4,36	5,27	2,25
ЕУ	10,37	5,15	47,03	20,54	7,79	3,83	2,21	1,09

Претприемништвото според возраст

Структурата на претприемачите според возраст во низа истражувања на ГЕМ покажува конзистентност. Од графиконот подолу се забележува дистрибуција на резултатите во форма на своно со доминација на возрасната група од 23 до 35 години, по која следува возрасната група од 35 до 44 години. Овие две групи заедно чинат околу 50 % и повеќе од сите претприемачи. Исклучок каде доминантна е второспоменатата група се Велика Британија, Холандија, САД, Чиле, Кореја и Сингапур.

Во Македонија доминира групата 25-35 г. и веднаш по неа следува групата 35-44 г. Во регионот, Хрватска покажува значителна доминација на групата 25-35 г. пред сите други, додека во Словенија највисока (иако со мала разлика) е групата 35-44 г.

Графикон 10. Претприемништво според возраст



Табела 7. Претприемништвото според возраста во Македонија и во избраните земји

Земја	18-24 години	25-35 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	18-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години
МК2008	18,06	18,31	15,41	13,40	5,06	6,16	10,71	14,68	12,28	9,92
МК2010	7,62	12,95	6,80	6,76	7,03	1,30	5,96	12,74	12,09	2,76
МК2012	6,75	9,56	8,67	5,55	3,28	2,09	6,29	10,98	7,93	4,96
БиХ	7,48	8,72	9,18	8,29	4,45	2,39	2,73	6,86	10,00	6,56
Хрватска	8,57	15,21	7,29	5,76	4,38	1,41	0,67	5,21	4,17	3,08
Словенија	4,49	7,64	7,92	3,77	2,68	0,81	2,56	7,45	10,01	5,82
Турција	6,63	19,22	14,54	8,95	4,41	3,02	7,80	12,49	12,17	5,92
ЕУ	6,62	10,89	9,11	7,18	3,86	1,04	4,36	8,30	9,59	8,29

Претприемништвото по сектори

ГЕМ ги испитува и секторите во кои претприемачите се активни, делејќи ги секторите на: екстрактивни, производство и градежништво, деловни услуги и потрошувачки услуги. Може да се забележи дека претприемништвото во Македонија е најкарактеристично во потрошувачките услуги, по што следува производство и градежништво. Слично е и во споредбените земји, со Словенија како позначителен исклучок.

Табела 8. Секторска структура на претприемништвото во Македонија и во регионот

Земја	Бизниси ТЕА				Воспоставени бизниси			
	Екстрактивни	Производство и градежништво	Деловни услуги	Потрошувачки услуги	Екстрактивни	Производство и градежништво	Деловни услуги	Потрошувачки услуги
МК2008	16,22	32,54	15,22	36,02	21,09	36,37	6,99	35,55
МК2010	9,54	22,09	7,49	60,89	7,72	21,94	18,07	52,27
МК2012	9,48	25,29	11,67	53,56	5,04	37,66	7,73	49,57
БиХ	22,40	33,06	6,42	38,11	28,24	34,13	4,96	32,47
Хрватска	13,14	18,04	26,66	42,16	23,35	22,35	23,96	30,34
Словенија	53,84	28,29	41,83	26,05	5,43	35,95	34,75	23,87
Турција	5,52	28,37	16,29	49,83	3,85	36,22	15,38	44,55
ЕУ	6,42	23,34	28,48	41,75	11,37	28,59	25,87	34,17

Претприемништвото според нивото на образование

Според нивото на образование, воочливо е дека лицата со повисоко ниво на образование имаат поголема склоност кон претприемништво. Оттука може да се каже дека со општото подигнување на нивото на образование на населението, се очекување дека ќе се зголеми и склоноста кон претприемништво, особено мотивирана од можности.

Табела 9. Претприемништвото според нивото на образование

Земја	Образование ТЕА			
	Некое средно/ниско	Средно	Више	Високо
МК2008	7,47	14,35	21,39	18,76
МК2010	0,00	6,95	4,84	12,76
МК2012	2,71	6,72	10,27	8,82
БиХ	5,88	7,55	9,87	16,33
Хрватска	5,21	8,89	11,82	14,21
Словенија	2,32	4,75	6,77	8,79
Турција	8,56	11,80	16,29	22,69
ЕУ	4,58	6,98	9,91	

Претприемништвото според нивото на приходи

Резултатите од испитувањето на поврзаноста на претприемништвото и нивото на приходи е дадена во табела 10. Општо земено, лицата со повисоки приходи имаат и поголема склоност кон претприемничка активност. Тоа е воочливо е кај претприемништвото во рана фаза и кај веќе воспоставените бизниси. Мал исклучок од овој тренд е Македонија, каде за нијанса е поголема склоноста на групата лица со средно ниво на приходи пред таа со високи.

Табела 10. Претприемништво според нивото на приходи

Земја	Ниво на приходи ТЕА		
	Ниски	Средни	Високи
МК2008	3,93	9,98	13,22
МК2010	0,44	4,15	5,76
МК2012	2,53	3,88	3,75
БиХ	2,04	4,45	7,32
Хрватска	2,27	5,03	8,29
Словенија	1,80	2,28	2,51
Турција	1,96	4,55	10,75
ЕУ	3,06	4,17	6,67

2.3. Претприемнички аспирации

Покрај претприемничките перцепции и активности, од посебна важност за економскиот развој на една земја се претприемничките аспирации за поголем раст. Во таа смисла, релативно мал број претпријатија во рана фаза придонесуваат за поголем број нови вработувања (Аутио, 2007).

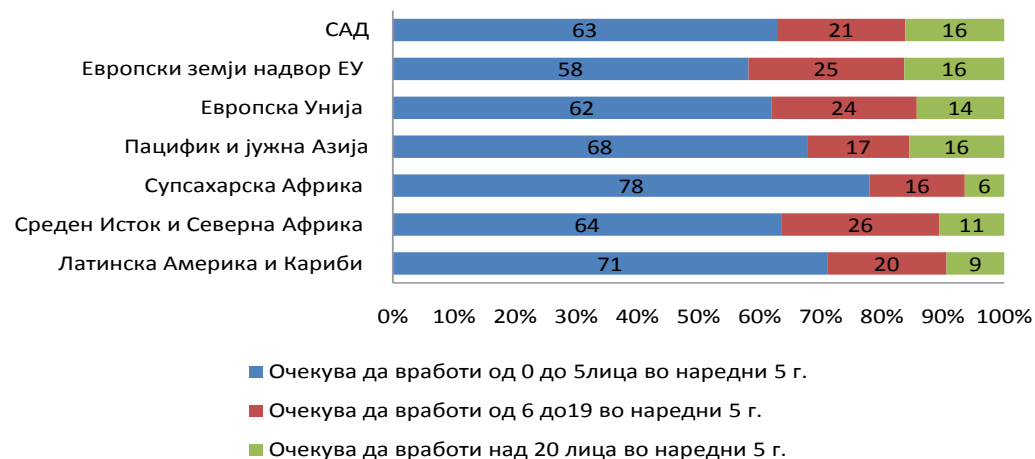
Посебен дел од истражувачките активности на ГЕМ, во делот на претприемнички аспирации, се однесуваат на бројот на нови и почетни бизниси кои очекуваат дека ќе вработат нови лица (аспирации за раст), да воведат иновации во работењето (ориентираност кон иновации) и своите производи да ги продаваат на надворешен пазар (ориентираност кон надворешен пазар).

2.3.1. Претприемнички аспирации кај земјите учесници на ГЕМ 2012

Очекувањата за раст е важен елемент во креирањето на профилот на претприемачите во рана фаза, бидејќи тоа го истакнува како претприемач кој во иднина треба да придонесе за создавање нови работни места. Ова последното е и едно од најприоритетните цели на владите во многу земји, посебно по финансиската криза. Наедно, тие може да се ориентирани кон воведување и на нови производи и услуги, како и кон освојување нови пазари. Овие аспирации, пак, придонесуваат за конкурентните предности на нивните земји, што исто така претставува цел на владите во многу земји.

На глобално ниво, направена е анализа на аспирациите за раст по основ на креирањето на нови работни места. Податоците може да се видат во графиконот 11.

Графикон 11. Аспирации за раст на нови работни места во рана претприемничка фаза по региони



Доколку се анализираат групите на земји по региони, во земјите од Супсахарска Африка 78 % од претприемачите во рана фаза изјавиле дека очекуваат да вработат помалку од 5 нови работници во наредните 5 години, а само 6 % дека очекуваат да вработат повеќе од 20 нови работници во наведениот период. Овие податоци само го потврдуваат фактот дека во овие земји големиот број нови претпријатија не создаваат голем број нови работни места, т.е. се со мали изгледи за раст.

Спротивно на ова, во земјите од ЕУ кои имаат ниска стапка на рана претприемачка активност (ТЕА), 14 % од претприемачите во рана фаза се изјасниле дека ќе вработат над 20 нови лица и над 24 % дека ќе вработат од 5 до 19 лица во наредните 5 години. Ова може да оди во прилог на тезата дека во овие земји лицата започнуваат претприемничка активност доколку согледаат услови и можности за раст. Слични податоци може да се проследат и во САД.

2.3.2. Претприемнички аспирации во Македонија и во споредбени земји

Имајќи предвид дека брзорастечките претпријатија (наречени „газели“ според американскиот економист David Birch) најмногу придонесуваат за зголемување на бројот на нови работни места, креаторите на политики најмногу внимание им посветуваат токму на овие претпријатија. Според некои студии, претприемачите кои имаат аспирации за раст обично доведуваат до реален раст.

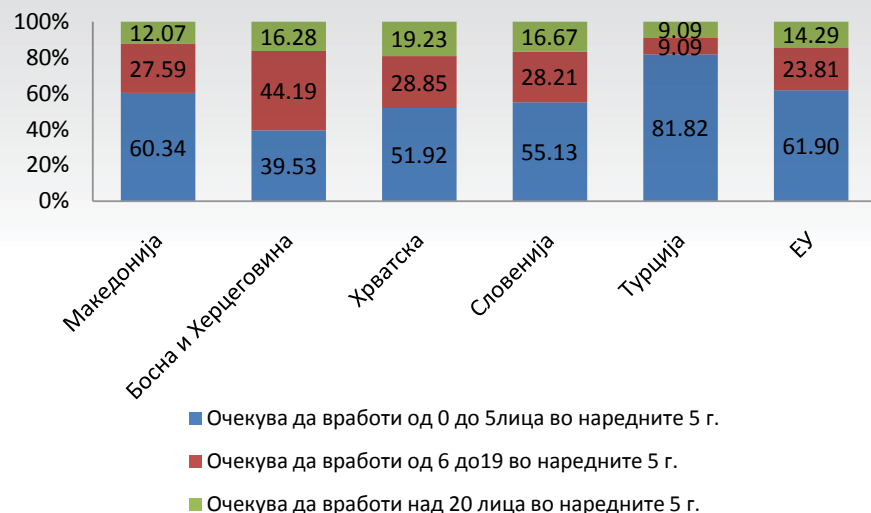
Затоа ГЕМ посветува посебно внимание токму на претприемничките аспирации за раст на работни места, ориентираност кон иновации и кон надворешен пазар што е предмет на анализа на овие податоци во Македонија во споредба со другите земји од опкружувањето.

Аспирации за раст

Во рамките на истражувањето на ГЕМ, за дефинирање на аспирациите за раст кај претприемачите во рана фаза, поставени се две прашања: колкав е бројот на нивните вработени (без сопствениците) во моментот на истражувањето и колку очекуваат да биде нивниот број во наредните пет години. Разликата меѓу нив го дава очекуваниот раст по основ на број на вработени. Мора да се наведе дека добиените податоци се врз основа на очекуван, а не реализиран раст, кој подоцна може да биде понизок од очекуваниот.

Во Македонија 60 % од претприемачите во рана фаза очекуваат да вработат до 5 лица во наредните 5 години, а само 12 % над 20 лица. Со раст над 20 лица, најголеми очекувања има во Хрватска со 19 % што е за 5 процентни поени повисоко и од просекот на земјите од ЕУ. Споредено со земјите во регионот, презентирани во графиконот 12, Македонија е со најмал број претприемачи во рана фаза (веднаш по Турција) кои планираат да вработат над 20 лица, и втора земја (повторно по Турција) во која 60 % од претприемачите во рана фаза очекуваат да вработат до 5 лица. Споредено со просечните податоци на ниво на земји од ЕУ, Македонија нема значителни разлики по основ на сите три групи (разликите се движат од 1,5 до 3,78 процентни поени).

Графикон 12. Аспирации за раст во земјите од регионот

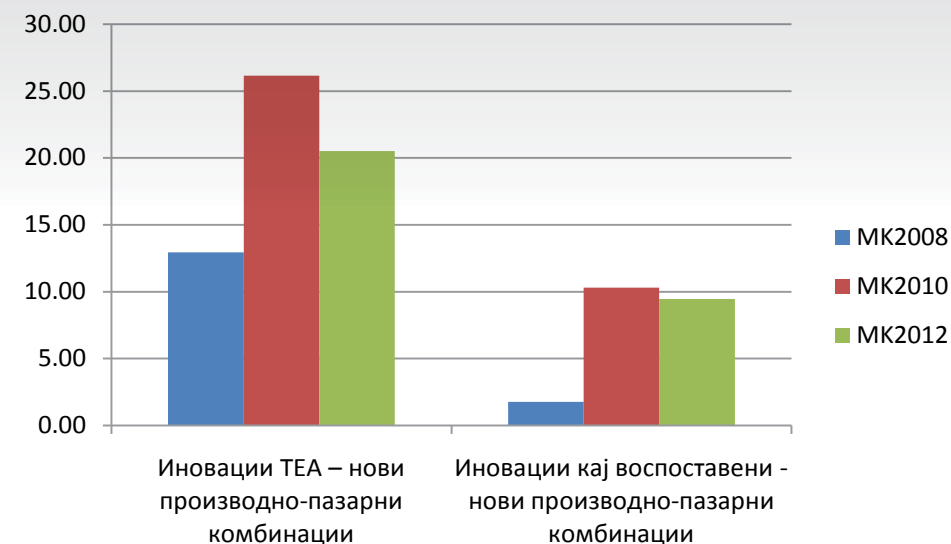


Ориентираност кон иновации

Додека очекуваниот и реализиран раст преку зголемен број нови вработувања се ефекти кои може да бидат на краток и среден рок, ориентираноста кон иновации доведува до структурни промени и ефекти на долг рок. Поточно, високиот степен на ориентираност на претприемачите кон иновации има позитивен ефект на економскиот развој на земјата. Оттаму, ниското ниво на ориентираност кон иновации бара посебно внимание во економските политики на тие земји.

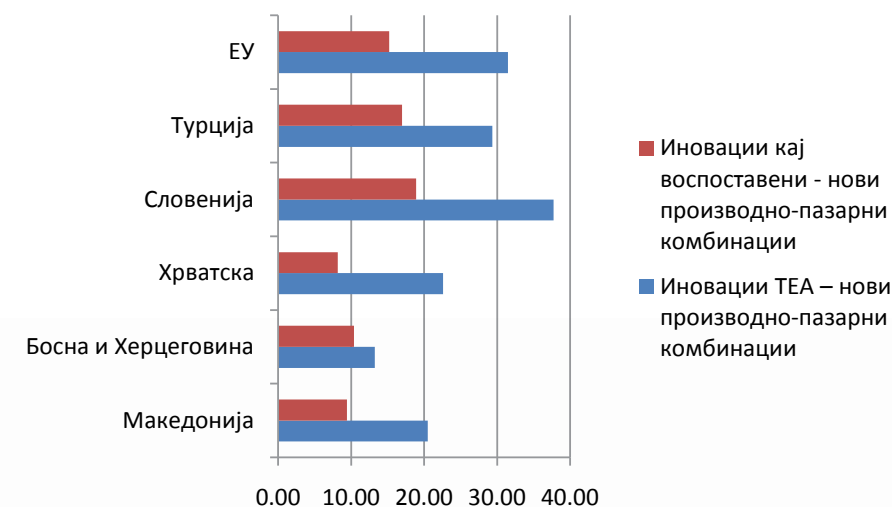
Во Македонија во 2012 година аспирациите кон иновации кај претприемачите во рана фаза, презентирани како иновации ТЕА во графиконот 13, се двојно поголеми во однос на аспирациите кон иновации кај воспоставените бизниси. Овие разлики се поголеми во претходните години (во 2008 и во 2010 година). Доколку се анализира само примерокот од претприемачи во рана фаза, овој показател е за скоро шест процентни поени помал во 2012 од 2010 година, меѓутоа е во пораст во однос на 2008 година. Ориентираноста кон иновации кај веќе воспоставените бизниси има значителен раст од 2008 кон 2010 година и мало опаѓање во 2012 година.

Графикон 13. Ориентираност кон иновации во Македонија



Меѓу земјите во регионот презентирани во графиконот 14, најголема ориентираност кон иновации се претприемачите во рана фаза и на веќе воспоставените бизниси кои живеат во Словенија. Таму претприемачите во рана фаза се скоро за три пати повеќе од оние во Босна и Херцеговина и за 1,8 пати повеќе од Македонија. Веднаш по Словенија, во Турција скоро секој трет испитаник од претприемачите во рана фаза се изјаснил дека има аспирации кон иновации.

Графикон 14. Ориентираност кон иновации во земјите од регионот

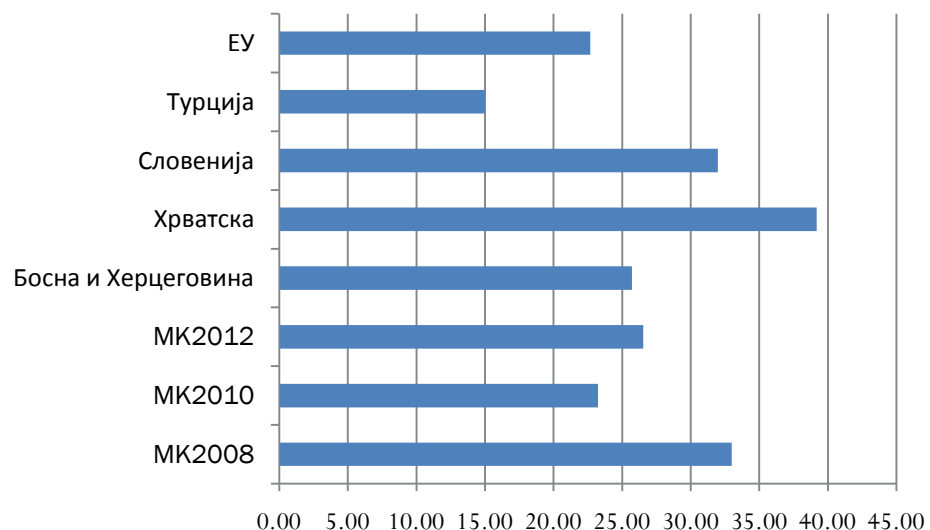


Ориентираност кон надворешен пазар

Со зголемување на глобализација, меѓународната трговија добива сè поголемо значење. Оттаму, покрај мултинационалните корпорации, и новите мали претпријатија со помош на користење на најновите технологии имаат можност за проширување на нивниот пазар и надвор од сопствената земја. Економиите со мал домашен пазар му даваат сè поголемо значење на ова прашање во однос на економиите со голем пазар, како што се САД, Русија, Бразил и други.

Со другите аспирации, ГЕМ ја испитува и ориентираноста на претприемачите во рана фаза (од ТЕА) кон продажба на своите производи и услуги на пазарите надвор од својата земја. На графиконот 15 се прикажани податоците за Македонија во периодот од 2008 до 2012 година, како и податоците за другите земји од опкружувањето за 2012 година.

Графикон 15. Ориентираност кон надворешен пазар – над 25 % странски купувачи (од ТЕА)



Ориентираноста кон надворешниот пазар во Македонија, поради значителниот пад во 2010 година, пред сè поради финансната криза, во 2012 година, и покрај растот, сè уште не може да го достигне нивото од 2008 година. Во оваа година секој трет испитаник од претприемачите во рана фаза имале аспирации кон надворешните пазари, а во 2012 година секој четврти.

Во земјите од опкружувањето, најголема ориентираност кон надворешните пазари има кај претприемачите во рана фаза во Хрватска, високи 39 % од испитаниците. Тие се за скоро 17 процентни поени повеќе од непондирираниот просек на земјите од ЕУ. По Хрватска, Словенија е со 32 %, Босна и Херцеговина со 26 % и Турција со само 15 %.

3. ОПКРУЖУВАЊЕ ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО

Анкетата на домашни експерти (National Experts' Survey) – НЕС претставува анализа на опкружувањето и се смета за значајна бидејќи претприемачката активност е високо детерминирана од расположливата поддршка на претприемништвото. Оваа анализа овозможува увид на кој начин деветте дефинирани области го поттикнуваат или ограничуваат развојот на претприемачките активности. Областите се фактори кои може да влијаат врз опкружувањето за претприемништвото, нивото на развој и типот на претприемачки активности. Во табелата 11 даден е преглед на дефинираните области.

Табела 11. Област поврзани со претприемачки активности

Финансии	Достапност на финансиски средства за малите и средните претпријатија (МСП), вклучително грантови и субвенции.
Владини политики	Степен до кој даноците и регулативите влијаат врз развојот на малите претпријатија.
Владини програми за поддршка на претприемништвото	Постоење и квалитет на програми за поддршка на нови претпријатија и претпријатија во раст на ниво на централна и локална власт.
Претприемачко образование и обука	Степен до кој обука за претприемништво се користи во креирање или управување со МСП, образовните системи (основно, средно и понатамошно образование).
Трансфер на истражување и развој	Степен до кој истражувањето и развојот водат кон нови комерцијални можности и колку И&Р е достапно за МСП.
Комерцијална и правна инфраструктура	Постоење права на сопственост и комерцијални, сметководствени и други правни услуги и институции кои обезбедуваат поддршка или промоција на МСП.
Отвореност на домашен пазар	Тука се испитуваат 2 компоненти: (1) Динамика на пазарите - нивото на промена на пазарите на добра и услуги секоја година; и (2) Отвореноста на пазарите - степенот до кој новите фирмите можат да влезат на постоечките пазари.
Физичка инфраструктура	Леснотија во пристапот до физички ресурси – комуникација, комуналии, транспорт, земјиште, простор, по цена која не ги дискриминира МСП.
Културни и социјални норми	Степен до кој социјалните/ културните норми поттикнуваат дејства кои водат до нови бизнис-методи или активности кои имат потенцијал за зголемување на личните примања.

Покрај деветте области, во табелата 12 може да се проследат просечните оценки (без пондер) по одделни области и дополнително по одделни теми, по одделни региони.

Табела 12. Просечни оценки по одделни области и региони

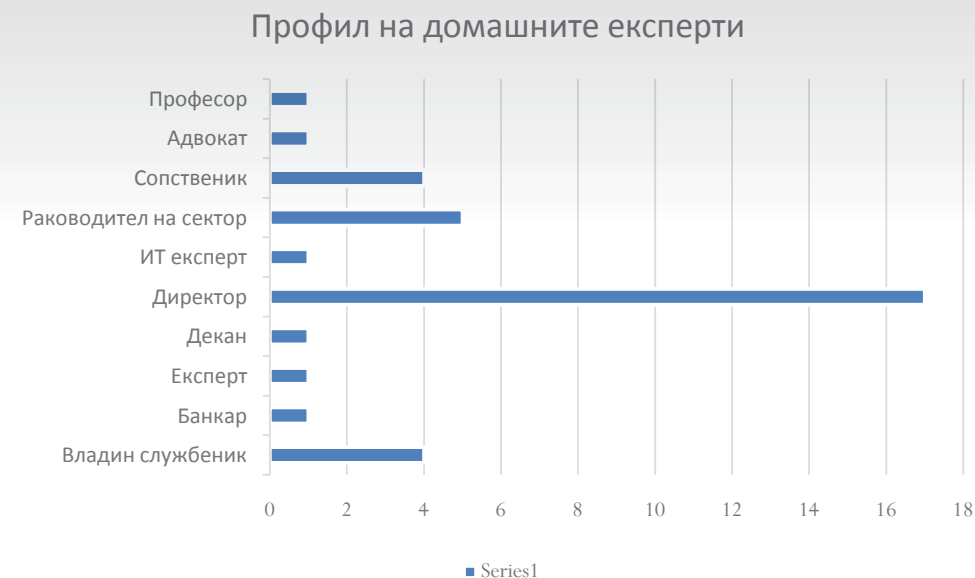
А. Финанси, Б. Владини политики (поддршка за претприемништво), В. Владини политики (даноци и бирократија), Г. Владини програми за поддршка на претприемништво, Д. Основно и средно образование, Ѓ. Понатамошно образование, Е. И&Р, Ж. Комерцијална инфраструктура, З. Динамика на пазарот, С. Отвореност на пазарот, И. Физичка инфраструктура, Ј. Културни и социјални норми												
Регион / просек без пондер	А	Б	В	Г	Д	Ѓ	Е	Ж	З	С	И	Ј
Јужна Америка и Кариби	2,24	2,49	2,22	2,63	1,98	2,96	2,27	2,85	2,66	2,54	3,59	2,93
Далечен Исток и Северна Африка	2,62	2,60	2,35	2,30	1,73	2,68	2,31	3,00	3,31	2,42	3,71	2,87
Субсахарска Африка	2,36	2,58	2,34	2,29	2,11	2,69	1,99	2,90	3,27	2,56	3,08	2,91
Азиција Пацифик и Јужна Азија	2,85	2,80	2,69	2,71	2,04	2,76	2,56	2,89	3,57	2,68	4,02	3,02
Источна Европа	2,28	2,36	2,23	2,36	2,11	2,71	2,19	2,95	3,22	2,40	3,51	2,44
Америка и Западна Европа	2,97	2,77	2,24	2,65	2,15	3,04	2,75	3,29	2,81	2,69	4,19	4,12
САД	2,60	2,69	2,62	2,90	2,16	2,85	2,67	3,28	2,87	2,78	4,06	2,78

Извор: Глобален извештај на ГЕМ, 2012

3.1. Карактеристики на домашните експерти во Македонија

Домашните експерти кои учествуваа во НЕС беа избрани во согласност со методологијата на ГЕМ која се применува за сите земји вклучени во анкетите. Секој примерок НЕС неопходно е да вклучува најмалку 36 експерти од кои по најмалку 4 експерти за секој од 9-те услови од претприемачката рамка. Од четирите експерти 1 мора да е активен во која било фаза од претприемачкиот процес. Секоја година дел од експертите се повторуваат во примерокот, додека 25-30 % од експертите во примерокот учествуваат за прв пат во анализата НЕС. Во Македонија во 2012 г. беа анкетирани 38 домашни експерти од повеќе области кои влијаат на претприемништвото. Најголем дел, 17 лица од вклучените експерти се директори на различни правни субјекти (директор на финансиска институција, на трговско друштво итн.), 4 се владини службеници, како и професори, адвокати и други профили. Профилот на вклучените експерти во 2012 година е даден во графиконот 16.

Графикон 16. Профил на домашни експерти



Извор: Анкета НЕС 2012 година

Поради континуитетот во мерење на ставовите за претприемништвото во земјата, дел од експертите беа вклучени во неколку циклуси на спроведување на НЕС, во 2008, во 2010 и во 2012 година. Треба да се напомене дека 25 испитаници имаат повеќе од 7 години искуство во области поврзани со претприемништво, а од вкупниот број испитаници околу 60 % се мажи, додека 40 % се жени.

3.2. Методологија за оценка

ГЕМ има развиено хармонизирани оценки на деветте области поврзани со претприемништвото. Анализата на одговорите на експертите кои оценуваат е разработена преку 20 области и 120 прашања. Анкетираниите експерти даваат оценка за секое поставено прашање по што се пресметува средната вредност, медијан, стандардна девијација и стандардна грешка. Врз нивната основа се пресметуваат просечните вредности на збирните блокови на варијабилите. Вредностите се претставени преку Ликертовата скала во распон од 1 до 5, и тоа со:

- највисоката оценка 5 доколку сметаат дека наведениот позитивен став е „целосно вистинит“;
- 4 доколку сметаат дека е „делумно вистинит“;
- 3 за „ниту вистинит ниту невивистинит“;
- 2 за „делумно невивистинит“; и
- 1 за „целосно невивистинит“.

Пресметаните просечни оценки на вредностите на збирните блокови варијабилите на областите од претприемништвото, во овој извештај за Претприемништвото во Македонија, ги даваат следните информации:

- перцепција за квалитетот на основните компоненти на претприемачкото опкружување, при што со оценката над 3 се означува позитивен став во однос на одредена компонента

(стимулативна компонента за претприемништво), додека со оценка под 3 се означува негативен став во однос на одредена компонента (ограничувачка компонента за претприемништво). Самата оценка 3 се смета за неутрална;

- разлика во показателот на квалитет за претприемачко опкружување во периодот од 2008 до 2012 за Македонија;

- разлики во перцепциите во однос на квалитетот на претприемачките услови во Македонија, во споредба со избраните земји, за последната 2012 година.

Од почетоците на ГЕМ, се пресметуваат мерки на веродостојност и доверба на примерокот НЕС и резултатите кои досега се покажале како стабилни и точни. Поточно, резултатите од анализата НЕС, спроведена во сите земји, се собираат во една база на податоци каде се вклучени одговорите од сите експерти од земјите учеснички и се пресметуваат мерки на веродостојност за секој блок на затворени прашања кој се однесува на една од 9-те области. Потоа се пресметуваат пондерирани просечни оценки за секој одделен блок врз основа на просечните оценки на експертите за одделните прашања кои се дел од тој блок со помош на анализа на главна компонента. Пондерите се пресметуваат со помош на анализа на главна компонента која се спроведува врз сите одговори од сите експерти добиени од сите земји учеснички. Така на пример, првиот блок кој е посветен на финансирање на претприемништвото има една единствена збирна оценка која ја претставува состојбата на финансирањето за претприемачите. Но, исто така, за секоја од 9-те области/блокови претставени се и просечните вредности на оценките од експертите за секој одделен став/ прашање и соодветните стандардни девијации, при што стандардните девијации се показател за разликите во оценките меѓу домашните експерти, односно повисока вредност на стандардната девијација за определено прашање, подразбира поголеми разлики во мислењата на експертите за тоа прашање, и обратно.

3.3. Оценка по одделни области

Пред анализата на оценките по секоја област одделно и споредбата на истите со земјите во регионот, во табелата 13 дадени се оценките во Македонија по одделни години кога е спроведено истражување во Македонија.

Во 80 % од поставените прашања има повисоки оценки во 2012 во однос на 2008 година, со мали варијации во 2010 година. За 10 % од прашањата просечните оценки се скоро на исто ниво, а за останатите 10 % има мало влошување. Во 2012 година највисоко е оценето прашањето за „физичка инфраструктура“ и „социјален имиџ на претприемачот“ со оценка 3,57, а најниско со просечна оценка од 2,12 е „финансирањето“, а потоа следува „пазарната отвореност“ со просечна оценка од 2,29.

Табела 13. Просечни оценки за претприемачкото опкружување во Македонија

Област	Македонија*		
	2008	2010	2012
Финансии	2,41	1,92	2,12
Владини политики	2,49	2,23	2,48
Владини бирократија и даноци	2,47	2,81	3,01
Владини програми за поддршка за претприемништвото	2,43	2,40	2,55
Претприемачко образование, основно и средно	2,20	2,19	2,30
Претприемачко образование постсредно	2,76	3,04	2,86
Трансфер на истражување и развој	2,01	2,19	2,38
Комерцијална и правна инфраструктура	2,94	3,34	3,52
Пазарна динамика	3,21	2,19	3,13
Отвореност на домашниот пазар	2,31	3,04	2,29
Физичка инфраструктура	3,41	3,61	3,57
Културни и социјални норми	2,78	2,49	2,84
Можности за започнување нов бизнис	3,16	3,18	3,52
Способности, знаење за започнување бизнис	2,38	2,35	2,40
Социјалниот имиџ на претприемачот	2,25	3,28	3,57
Права на интелектуална сопственост	2,69	2,92	3,11
Поддршка за жените при започнување бизнис	3,14	3,54	3,36
Фокус на висок раст	2,85	2,72	3,12
Интерес за иновации (претпријатија)	2,84	3,17	2,90
Интерес за иновации (потрошувачи)	3,41	3,59	3,52

Извор: Податоци за НЕС 2008–2012 (пондерирани просек од збирните блокови варијабилни за оценка на деветте области и подобласти поврзани со претприемништвото)

Финансии

Домашните експерти во 2012 г. го оценуваат финансирањето за новите претпријатија и претпријатија во раст во Македонија како неповолно (со 2,12 бода од можни 5). Оваа компонента во претприемачката рамка е најниско оценета, како најнестимулирачка во однос на другите компоненти. Во споредба со земјите од регионот во 2012 година, просечната оценка е на исто ниво како во Хрватска, но е пониска споредено со другите

земји и просекот на ЕУ. Сепак, во Македонија споредено со 2010 г., може да се забележи дека има пораст во просечната оценка, но споредено со 2008 г., опаѓање. Гледано по одделните прашања, најголемо влијание врз намалувањето на просечната оценка во однос на 2008 г. има по основ на финансирањето од директни инвеститори (venture capitalist), должничкото финансирање и финансирањето преку јавна понуда на берза. Може да се заклучи дека во периодот 2008-2010 г. има влошување на финансирањето како резултат на светската финансиска криза, додека во периодот 2010-2012 г., постепено стабилизирање на состојбата.

Табела 14. Финансии

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Има доволно сопственичко (капитално) финансирање – еквити финансирање (equity funding) достапно за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,03	2,69	2,11	2,18	2,28	2,31	2,94	2,62
Има доволно должничко финансирање (кредити, заеми и др.) достапни за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	3,21	2,83	2,86	2,58	2,33	2,86	2,61	2,54
Има доволно владини субвенции достапни за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,29	2,21	2,61	2,73	2,89	2,20	3,12	2,93
Има доволно финансирање од поединци (покрај основачите) за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,06	1,61	2,12	1,82	2,26	2,89	2,55	2,48
Има доволно финансирање од директни инвеститори (venture capitalist) за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,13	1,79	1,53	1,80	2,37	1,87	2,37	2,61
Има доволно финансирање од издавање хартии од вредност преку јавна понуда на берза (initial public offerings - IPO) за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	1,79	1,56	1,64	1,78	1,66	1,89	2,24	2,12
Просечна вредност со пондер	2,41	1,92	2,12	2,12	2,32	2,32	2,56	2,52

Извор: НЕС 2012

Владини политики

Во 2012 г., како и во 2008 г. и во 2010 г., домашните експерти ја оценуваат поткомпонентата „Владини политики за поддршка за претприемништво“ како нестимулирачка (2,48). Во споредба со регионот во 2012 г., Македонија е веднаш зад Турција (2,83) и просекот на ЕУ (2,62). Од одделните прашања, најлошо е оценето „постојано давање предност на новите претпријатија (пр. јавни набавки)“. Зголемување на оценката во Македонија, во 2012 во однос на 2008 година, има по основ на прашањето „новите претпријатија и претпријатијата во раст е стратегија од висок приоритет на ниво на централната власт“. Ова е и највисока оценка во однос на другите прашања од оваа област, како и во однос на земјите во регионот и просекот од ЕУ.

Табела 15. Владини политики

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Владините политики (пр. јавни набавки) постојано им даваат предност на новите претпријатија.	1,79	1,67	1,78	1,51	2,42	1,69	2,73	2,08
Поддршката за новите претпријатија и претпријатијата во раст е стратегија од висок приоритет на ниво на централната власт.	2,82	2,54	3,13	2,16	2,40	2,08	3,09	2,93
Поддршката за новите претпријатија и претпријатијата во раст е стратегија од висок приоритет на ниво на локалната власт.	2,75	2,47	2,50	2,16	2,29	2,39	2,87	2,79
Просечна вредност со пондер	2,49	2,23	2,48	1,96	2,31	2,10	2,83	2,62

Домашните експерти во 2012 г. поткомпонентата „Владини политики – бирократија и даноци“ ја оценуваат како неутрална компонента во деловното опкружување (со просечна оценка 3,01). Овој индикатор покажува континуирано подобрување, така што во 2012 г. има раст од 21,9 % во однос на 2008 г. Ова се потврдува и со извештајот на Светска банка за периодот 2008-2012 г. во кој е наведено дека во Македонија се спроведени неколку реформи за олеснување на започнување и водење бизнис, меѓу кои и намалени даноци.² По одделните прашања кои се дел од оваа област, домашните експерти во 2012 г. највисоко го оцениле „стекнувањето со поголем број лиценци во период од една седмица“ и „висината на даноците не претставува товар“. Сепак,

² Светска банка, Doing business <http://www.doingbusiness.org/reforms/overview/economy/macedonia-fyr> пристапено на 29/10/2013 во 12:45

домашните експерти ја оценуваат оваа област како неутрална, што значи дека се потребни подобрувања со цел да добие позитивна оценка. Споредено со другите земји и просечната оценка за земјите од ЕУ, според мислењата на експертите, Македонија е оценета со највисоки оценки по сите прашања од оваа област.

Табела 16. Владини политики – бирократија и даноци

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Новите претпријатија може да се стекнат со поголем број од потребните дозволи и лиценци во период од една седмица.	2,77	2,82	3,09	1,67	1,94	1,47	3,07	2,36
Висината на даноците НЕ претставува товар за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,48	3,18	3,00	1,69	1,94	1,61	1,85	2,52
Даноците и другите владини регулативи се применуваат за новите претпријатија и претпријатијата во раст на предвидлив и конзистентен начин.	2,68	2,92	2,92	1,87	2,39	2,37	2,75	2,63
Надминувањето на владината бирократија, регулативи и барања за дозволи не се премногу тешки за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,13	2,33	2,73	1,58	2,19	1,61	2,86	2,44
Просечна вредност со пондер	2,47	2,81	3,01	1,74	2,09	1,73	2,69	2,50

Извор: НЕС 2012

Владини програми за поддршка на претприемништвото

Домашните експерти во 2012 г. ги оценуваат Владините програми во Македонија како нестимулирачки (2,55) за претприемачите, слично како и во другите земји во регионот и просекот на ЕУ. Иако во Македонија просечната оценка има пораст од 2008 г. до 2012 г., таа во 2012 година во однос на другите земји од регионот и просечната оценка на ЕУ се наоѓа во средината, пониска од просекот на ЕУ, на Турција и на Словенија, а повисока од Хрватска и од Босна и Херцеговина.

Највисока просечна оценка од 11 од оваа област има изјавата „речиси секој кој има потреба од владина поддршка за отворање нов бизнис или поддршка на бизнисот во раст може да ги добие на увид можностите за владина поддршка“. Оваа изјава е оценета како неутрална за развојот на претприемништвото и бележи најголемо подобрување во однос на 2008 г. Најниско оценета со 2,17 е изјавата „преку една единствена владина агенција новите претпријатија и претпријатијата во раст може да добијат широк опсег на владина поддршка“. Сепак, и кај оваа изјава има подобрување на просечната оценка во однос на 2008 г. Споредено со прашањата за „Владини политики за поддршка за претприемништво“, прашањата за „Владини програми“ се малку подобро оценети во Македонија, како и во земјите од регионот и просекот на ЕУ.

Табела 17. Владини програми за поддршка на претприемништвото

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Преку една единствена владина агенција новите претпријатија и претпријатијата во раст може да добијат широк опсег на владина поддршка.	1,97	2,50	2,17	1,66	2,40	1,57	2,73	2,55
Научно-технолошките паркови и бизнис-инкубаторите обезбедуваат ефективна поддршка за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,42	2,64	2,39	2,80	3,03	2,50	2,82	3,35
Има доволно владини програми за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,37	2,16	2,64	2,27	2,83	2,03	2,82	2,97
Луѓето кои работат во владините агенции се компетентни и ефективни во обезбедувањето поддршка за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,42	2,47	2,42	2,21	2,50	2,53	2,19	2,81

Речиси секој кој има потреба од владина поддршка за отворање нов бизнис или поддршка на бизнисот во раст може да ги добие на увид можностите за владина поддршка.	2,49	2,60	3,11	2,23	2,43	2,06	2,50	2,53
Владините програми кои поддржуваат нови претпријатија и претпријатија во раст се ефективни.	2,60	2,29	2,50	2,12	2,51	2,08	2,84	2,65
Просечна вредност со пондер	2,43	2,40	2,55	2,19	2,61	2,13	2,60	2,80

Извор: НЕС 2012

Претприемничко образование и обука

Слично како кај претходните, домашните експерти во 2012 г. го оценуваат и „Образованието и обука“ како нестимулирачка област за претприемништвото во Македонија. Слична е состојбата и во земјите во регионот и просекот на ЕУ. Во компонентата „Претприемачко образование во основно и средно“, најниска оценка има прашањето за „поттикнување креативност, самостојност и лична иницијатива“, кое исто така има и надолен тренд во 2012 во однос на 2010 и на 2008 година.

Табела 18. Претприемничко образование во основно и средно

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Наставата во основното и средното образование поттикнува креативност, самостојност и лична иницијатива.	2,20	2,19	2,17	2,00	2,28	2,41	2,03	2,27
Наставата во основното и средното образование обезбедува соодветни инструкции за пазарните економски принципи.	2,21	2,14	2,40	2,00	2,11	2,29	2,37	2,11
Наставата во основното и средното образование посветува соодветно внимание на претприемништвото и создавањето нови претпријатија.	2,18	2,26	2,40	1,76	2,00	2,26	1,75	1,93
Просечна вредност со пондер	2,20	2,19	2,30	1,95	2,13	2,34	2,07	2,09

Во компонентата „Претприемачко образование постсредно“ највисока и неутрална просечна оценка од 3,05 има изјавата „образовните програми од областа на бизнис и менаџмент обезбедуваат добра и соодветна подготовка за започнување и развивање нови претпријатија“ и е највисока во однос на сите други прашања како во Македонија

така и во однос на просечните оценки во споредбените земји. Најслаба оценка од 2,63 во однос на просекот на ЕУ и повеќето земји од регионот, во Македонија во 2012 г. има изјавата „системите на професионално, стручно и доживотно образование обезбедуваат добра и соодветна подготовка за започнување и развивање нови претпријатија“.

Табела 19. Претприемничко образование во постсредно

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Универзитетите и факултетите обезбедуваат добра и соодветна подготовка за започнување и развивање нови претпријатија.	2,65	2,97	2,84	2,34	2,46	2,58	2,69	2,53
Образовните програми од областа на бизнис и менаџмент обезбедуваат добра и соодветна подготовка за започнување и развивање нови претпријатија.	2,92	3,21	3,05	2,86	2,77	2,79	2,89	2,98
Системите на професионално, стручно и доживотно образование обезбедуваат добра и соодветна подготовка за започнување и развивање нови претпријатија.	2,82	2,95	2,63	2,79	2,62	2,76	2,97	2,79
Просечна вредност со пондер	2,76	3,04	2,86	2,65	2,64	2,75	2,89	2,77

Извор: НЕС 2012

Споредено по компоненти, „Претприемачко образование во основно и средно“ е послабо оценето отколку „Претприемачко образование во постсредно“ во секоја од наведените години. Но, и двете компоненти се подобро оценети во однос на просекот на ЕУ и во однос на повеќето земји во регионот во 2012 г. Во 2012 г. споредено со 2008 г., има благ напредок во двете компоненти.

Трансфер на истражување и развој

Трансферот на истражување и развој (ИиР) во Македонија домашните експерти го оценуваат како нестимулирачка компонента во претприемачката рамка во текот на целиот период на истражувањето. Сепак, во 2012 г. споредено со 2008 г., има пораст на просечната оценка во Македонија за 18,41 %. Оваа компонента е слично оценета и во регионот и просекот на ЕУ, со просечна оценка под 3, а Македонија заостанува само зад Турција и просекот на ЕУ. Доколку се анализираат одделните изјави поврзани со Трансферот на ИиР, македонските експерти највисоко ја оценуваат со 2,75 изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст имаат подеднаков пристап кон новите знаења и технологии како и големите, постоечки претпријатија“ и истата е највисока во

однос на просечните оценки во земјите од регионот и просекот на ЕУ. Македонските експерти проценуваат дека во периодот од 2008 г. до 2012 г., најголем прогрес е направен во делот на „соодветни владини субвенции кои им овозможуваат на новите претпријатија и претпријатијата во раст да набават нови технологии“, чиј пресметан раст е од 37 %. Најниско оценета изјава со 2,18 во однос на регионот и просекот на ЕУ (освен кај Босна и Херцеговина) е изјавата „постои значителна поддршка достапна за инженерите и научниците кои може да ги комерцијализираат своите идеи преку нови претпријатија и претпријатија во раст“. Со 2,16 е оценета и изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст може да си дозволат да ја поседуваат најновата технологија во Македонија“.

Кај сите сегменти од „Трансфер на ИиР“, а особено кај оние кои се најлошо оценети, потребна е поголема поддршка од владите во наведените земји, која ќе им овозможи на новите и растечките претпријатија да набават нова технологија, како и ќе овозможи подобра соработка помеѓу научните институции и бизнис-секторот.

Табела 20. Трансфер на истражување и развој

	МКД			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Новата технологија, научните сознанија и другото знаење ефикасно се пренесени од универзитетите и јавните научно-истражувачки центри кон новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,14	2,13	2,25	1,86	2,39	1,92	2,30	2,44
Новите претпријатија и претпријатијата во раст имаат подеднаков пристап кон новите знаења и технологии како и големите, постоечки претпријатија.	2,24	2,29	2,75	2,07	2,45	2,15	2,65	2,30
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да си дозволат да ја поседуваат најновата технологија.	1,92	2,21	2,16	2,18	2,29	2,06	1,91	2,29
Има соодветни владини субвенции кои им овозможуваат на новите претпријатија и претпријатијата во раст да набават нови технологии.	1,81	1,97	2,48	2,33	2,40	1,83	2,42	2,59
Научните и технолошките основи ефикасно поддржуваат создавање претпријатија (ventures) кои се засновани на нови светски технологии во најмалку една област.	1,97	2,17	2,36	2,07	2,31	1,88	2,90	2,91
Постои значителна поддршка достапна за инженерите и научниците кои може да ги комерцијализираат своите идеи преку нови претпријатија и претпријатија во раст.	1,85	2,17	2,18	2,23	2,38	1,77	2,60	2,67
Просечна вредност со пондер	2,01	2,19	2,38	2,13	2,36	1,97	2,42	2,54

Извор: НЕС 2012

Комерцијална и правна инфраструктура

Комерцијалната и услужната инфраструктура во Македонија е оценета како стимулирачка за новите претпријатија и претпријатијата во раст и оценката на истата е во пораст во 2010 г. и во 2012 г. Во 2012 г. оваа област во Македонија има највисока просечна оценка од 3,52 во споредба со регионот и просекот на ЕУ кој има просечна оценка од 3,18. Највисоко оценета изјава со 4,29 во 2012 г. во Македонија е изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да добијат квалитетни банкарски услуги“, потоа следуваат пристапот до адвокатски и сметководствени услуги со 3,87 и бројноста на подизведувачи, добавувачи и консултанти со 3,74. Единствено како нестимулирачки фактор се смета изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст може да го покријат трошокот за услуги од подизведувачи, добавувачи и консултанти“, која е оценета со 2,91.

Табела 21. Комерцијална и правна инфраструктура

	МКД			ХР	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Има доволен број подизведувачи, добавувачи и консултанти за поддршка на новите претпријатија и претпријатијата во раст.	3,05	3,45	3,74	2,98	3,17	2,86	2,78	3,60
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да го покријат трошокот за услуги од подизведувачи, добавувачи и консултанти.	2,62	2,92	2,91	2,18	2,45	2,15	2,42	2,55
Новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да ангажираат квалитетни подизведувачи, добавувачи и консултанти.	2,28	2,90	3,00	2,38	2,71	2,47	2,78	2,96
Новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да добијат квалитетни, адвокатски и сметководствени услуги.	3,18	3,62	3,87	2,93	3,36	3,22	3,23	3,53
Новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да добијат квалитетни банкарски услуги (отворање сметки, девизни трансакции, банкарска гаранција, и слично).	3,70	3,90	4,29	3,53	3,08	3,44	3,32	3,34
Просечна вредност (со пондер)	2,94	3,34	3,52	2,78	2,91	2,84	2,95	3,18

Извор: НЕС 2012

Отвореност на домашниот пазар

Домашните експерти во 2012 г. ја оценуваат компонентата „Пазарна динамика во Македонија“ како стимулирачка со оценка од 3,13, но истата има пониска просечна оценка во однос на повеќето земји од регионот, како и повисока просечна оценка од просекот на ЕУ со 2,97 и Турција со 3,11. Во оваа компонента најлошо е оценета изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да влезат на нови пазари“ со 2,21, а највисоко со 3,26 изјавата „пазарите за потрошувачки стоки и услуги значително се менуваат секоја година“.

Табела 22. Отвореност на пазарот – пазарна динамика

	МКД			ХР	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Пазарите за потрошувачки стоки и услуги значително се менуваат секоја година.	3,25	2,19	3,26	3,51	3,40	3,19	3,14	2,97
Пазарите за добра и услуги помеѓу претпријатија (business to business markets) значително се менуваат секоја година.	3,17	2,14	2,94	3,42	3,44	3,25	3,08	2,97
Новите претпријатија и претпријатијата во раст лесно може да влезат на нови пазари.	2,25	2,26	2,21	2,27	2,42	2,14	2,63	2,72
Просечна вредност со пондер (за пазарна динамика)	3,21	2,19	3,13	3,47	3,44	3,22	3,11	2,97

За разлика од првата, втората компонента од „Отвореност на пазарот“ е оценета како нестимулирачка за новите претпријатија и претпријатија во раст од страна на македонските експерти со 2,29, за разлика од 2010 г. кога оваа компонента била оценета како неутрална со 3,04. Падот на оценката од 2010 г. се должи најмногу на намалената просечна оценка за изјавата „новите претпријатија и претпријатијата во раст може да ги покријат трошоците за влез на пазарот“. Слично како и во Македонија, и во земјите во регионот и во ЕУ (просек) оваа компонента се смета за нестимулирачка за новите претпријатија. Пониски просечни оценки од Македонија за овие прашања има во Хрватска и во Босна и Херцеговина.

Табела 23. Отвореност на пазарот за влез и монополско однесување

	МКД			ХР	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да ги покријат трошоците за влез на пазарот.	2,27	2,97	2,11	1,91	2,03	2,03	2,51	2,53
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да влезат на пазар без притоа да бидат спречени од нелојална конкуренција од постоечките претпријатија.	2,56	3,21	2,42	2,04	2,66	2,19	2,47	2,77
Легислативата против монополското однесување е ефективна и добро спроведена.	2,24	2,95	2,51	2,32	2,49	2,09	2,61	2,98
Просечна вредност со пондер (за влез на пазар и монополско однесување)	2,31	3,04	2,29	2,09	2,39	2,08	2,57	2,74

Извор: НЕС 2012

Физичка инфраструктура

Физичката инфраструктура во Македонија во 2012 г. е највисоко оценета област од претпримачката рамка која стимулирачки влијае на новите претпријатија и претпријатија во раст. Домашните експерти оваа компонента ја оценуваат со просечна оценка од 3,57, што е малку пониско од 2010 г., но повисоко од 2008 г. ЕУ (просек), Словенија и Турција имаат повисоки просечни оценки по овие прашања од Македонија. Во Македонија највисоко е оценета можноста „ново и претпријатие во раст да добие пристап до комуникациски услуги за околу една седмица“ со 4,27. Веднаш зад овој став, високо оценета е изјавата „не е премногу скапо за ново претпријатие или претпријатие во раст да добие добар пристап кон комуникациски услуги“ со 4,11. најлоша оценка од оваа област е по основ на „физичката инфраструктура (патишта, комуналии, комуникации, отстранување на отпадок)“ и единствено Босна и Херцеговина од земјите во регионот, има пониска просечна оценка по ова прашање.

Табела 24. Физичка инфраструктура

	МКД			ХР	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Физичката инфраструктура (патишта, комуналии, комуникации, отстранување на отпадок), обезбедува добра поддршка за новите претпријатија и претпријатијата во раст.	2,78	2,85	2,61	3,64	3,72	2,46	3,16	3,63
Не е премногу скапо ново претпријатие или претпријатие во раст да добие добар пристап кон комуникациски услуги (телефон, интернет итн.).	3,23	3,72	4,11	3,96	4,08	3,56	3,69	4,04
Ново претпријатие или претпријатие во раст може да добие квалитетен пристап до комуникациски услуги (телефон, интернет итн.) за околу една седмица.	4,29	4,32	4,27	4,21	4,19	3,91	4,11	4,07
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да ги покријат трошоците за комунални услуги (вода, струја, канализација).	3,48	3,95	3,72	3,20	3,59	3,25	3,39	3,84
Новите претпријатија и претпријатијата во раст може да добијат добар пристап до комунални услуги (гас, вода, струја, канализација) за околу еден месец.	3,29	3,43	3,21	2,78	3,59	3,37	4,12	3,94
Просечна вредност со пондер	3,41	3,61	3,57	3,50	3,83	3,25	3,66	3,94

Извор: НЕС 2012

Културни и социјални норми

Домашните експерти во земјите од регионот главно сметаат дека националната култура, воспоставените норми и традицијата не обезбедуваат доволно поддршка за развој на претприемништвото. Во изминатите години нема големи осцилации во однос на ова прашање (со 2,78 просечна оценка во 2008 година и 2,84 во 2012 година).

Најмалку поддржувачка култура во регионот се забележува во Хрватска со просечна оценка од 1,98, додека експертите во Словенија и во Босна и Херцеговина делумно не се согласуваат дека културата го поддржува претприемништвото во земјата. Во Турција експертите наведуваат делумно позитивно влијание на културата врз претприемачкото преземање ризици со просечна оценка од 3,18. Може да се заклучи дека според мислењето на домашните експерти во регионот, освен во Турција, културата не е поддржувач на претприемништвото. Слична е состојбата и според просечната оценка на земјите од ЕУ.

Табела 25. Културни и социјални норми

	МК			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Културата значително го поддржува личниот успех постигнат преку сопствен напор.	2,92	2,35	2,86	1,98	2,22	2,11	3,6	2,64
Културата ја нагласува независноста, самостојноста и личната иницијатива.	2,71	2,45	2,86	1,98	2,39	2,06	3,37	2,61
Културата поттикнува претприемачко преземање ризици.	2,72	2,21	2,54	1,82	1,92	1,94	3,06	2,25
Културата поттикнува креативност и иновативност.	3,03	2,63	3,03	2,07	2,50	2,28	2,89	2,74
Културата ја нагласува одговорноста која поединецот ја поседува во раководењето со сопствениот живот.	2,67	2,59	2,83	2,02	2,22	2,31	3,09	2,81
Просечна вредност со пондер	2,78	2,49	2,84	1,98	2,25	2,12	3,18	2,60

Извор: НЕС 2012

Покрај прашањата во деветте области, домашните експерти беа прашани и за други прашања, како што се: можности за бизнис, способности и знаења за започнување со бизнис, социјален имиџ на претприемачот, права за индустриска сопственост и други. Дел од овие прашања беа поставени и на анкетираниите лица, а податоците се дел од овој извештај. Во продолжение се ставовите на по овие прашања.

Можности за нов бизнис

Експертите во земјата забележуваат значително зголемување на можностите за нови бизниси во Македонија. Ова се однесува по основ на сите прашања. Највисоко е оценета изјавата „постојат повеќе добри можности за отворање нови претпријатија отколку

што постојат луѓе способни да ги искористат“ со 3,76. Според ставот на експертите, Македонија е лидер во регионот во однос на можности за започнување нов бизнис. На исто рамниште е со претприемачка Турција (3,50), и пред Хрватска (2,73), Босна и Херцеговина (2,87) и Словенија (3,03). Посебно за одбележување е високата оценка која ја даде експертите за изјавата „поединците лесно може да започнат бизнис“. Во сите земји од регионот и просекот во земјите од ЕУ, експертите од тие земји даваат негативна оценка за оваа изјава која се движи под 3 (со исклучок на Турција).

Табела 26. Можности за започнување нов бизнис

	МК			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Постојат многу добри можности за отворање нови претпријатија.	3,20	2,87	3,47	2,91	3,17	2,97	3,86	3,44
Постојат повеќе добри можности за отворање нови претпријатија отколку што постојат луѓе способни да ги искористат.	3,25	3,41	3,76	3,14	3,59	3,44	3,11	3,32
Добрите можности за отворање нови претпријатија значително се зголемени во последните пет години.	3,65	3,53	3,59	2,80	2,94	2,66	3,82	3,02
Поединците лесно може да започнат бизнис.	2,80	3,08	3,63	2,27	2,64	2,53	3,43	2,97
Постојат многу добри можности за создавање претпријатија кои може да постигнат вистински раст.	2,95	3,05	3,26	2,57	2,57	2,58	3,40	2,85
Просечна вредност со пондер	3,16	3,18	3,52	2,73	3,03	2,87	3,50	3,14

Извор: НЕС 2012

Способности, знаење за започнување бизнис

Во претходната област, експертите во Македонија сметаат дека „има повеќе можности за започнување бизнис отколку што постојат луѓе способни да ги искористат“. Тоа се потврдува и со просечната оценка на домашните експерти која не се разликува многу во периодот 2008–2012 г. Имено, во просек домашните експерти не се уверени дека „многу луѓе знаат како да отворат и раководат со високорастечки бизнис“ и затоа оваа изјава ја оцениле со 1,87 што е и најниска оценка во однос на другите прашања. Подобро мислење имаат за изјавата „многу луѓе знаат како да отворат и раководат со мал бизнис“, изјава оценета со просечна оценка од 2,87. Во споредба со регионот, Македонија забележува слични вредности на ниво на просечна оценка за оваа област: на скоро исто ниво на Словенија со оценка 2,41 и просекот на ЕУ со оценка од 2,44.

Табела 27. Способности, знаење за започнување бизнис

	МК			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Многу луѓе знаат како да отворат и раководат со високорастечки бизнис.	1,97	1,87	1,87	1,93	2,17	2,03	2,03	2,10
Многу луѓе знаат како да отворат и раководат со мал бизнис.	2,80	2,59	2,87	2,29	2,81	2,14	2,77	2,75
Многу луѓе го имаат потребното искуство за отворање нов бизнис.	2,40	2,33	2,45	2,40	2,61	2,25	2,23	2,41
Многу луѓе може навремено да реагираат на добри можности за отворање нов бизнис.	2,30	2,42	2,45	2,13	2,19	2,14	2,23	2,47
Многу луѓе имаат способност да организираат ресурси потребни за отворање нов бизнис.	2,41	2,32	2,37	2,14	2,25	2,17	2,26	2,43
Просечна вредност со пондер	2,38	2,35	2,40	2,19	2,41	2,13	2,23	2,44

Извор: НЕС 2012

Социјалниот имиџ на претприемачот

Генерално гледано, домашните експерти сметаат дека претприемачите се ценети во јавноста. Имено, просечната вредност која тие ја даваат е 3,57, што означува повеќе позитивно отколку негативно мислење за имиџот на претприемачот. Повеќето експерти имаат највисока оценка од 4,11 за изјавата „повеќето луѓе ги сметаат претприемачите за способни, снаодливи поединци“ и истата оценка е во благ пораст во однос на претходните 2008 и 2010 година и највисока во однос на сите прашања и сите земји од регионот и просекот од ЕУ. Значителен пораст на имиџот на претприемачот се забележува во однос на изјавата „повеќето луѓе сметаат дека претприемништвото е посакуван избор за кариера“ од 1,88 во 2008 г., на 3 во 2012 година. Но, треба да се има предвид дека средна оценка од 3 означува неутралност. Во регионот, Турција е лидер во оценката по овие прашања со просечна оценка од 3,68. Македонија е веднаш по Турција со оценка од 3,57.

Табела 28. Социјалниот имиџ на претприемачот

	МК			ХРВ	СЛО	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Отворањето нов бизнис се смета за добар начин за збогатување.	3,26	3,39	3,63	3,20	3,17	3,26	3,86	3,25
Повеќето луѓе сметаат дека претприемништвото е посакуван избор за кариера.	1,88	2,47	3,00	2,73	2,77	3,11	3,22	2,94
Успешните претприемачи уживаат висок степен на статус и почит.	3,53	3,46	3,53	2,53	2,89	3,42	4,00	3,42
Често пати ќе видите приказни во јавните медиуми за успешни претприемачи.	2,93	3,05	3,50	2,58	3,19	2,78	3,74	3,37
Повеќето луѓе ги сметаат претприемачите за способни, снаодливи поединци.	3,70	3,84	4,11	2,69	2,78	3,33	3,68	3,33
Просечна вредност (со пондер)	2,25	3,28	3,57	2,73	2,99	3,18	3,68	3,27

Извор: НЕС 2012

Права на интелектуална сопственост

Еден од важните елементи на опкружувањето за поддршка на претприемништво е заштитата на интелектуалната сопственост на претпријатијата и иноваторите. Во однос на ова прашање, домашните експерти во 2012 година главно се неутрални со оценка од 3,11, со мало поместување во споредба со 2008 и 2010 година.

Највисока оценка од 3,57 има за изјавата „се смета дека правата на иноваторите за нивните иновации треба да се почитуваат“ и е највисока оценка во споредба со другите земји од регионот и просечната оценка од земјите на ЕУ. Иста оценка има од страна на земјите на ЕУ за изјавата „законска рамка за правата за интелектуална сопственост е сеопфатна“.

На ниво на просечна оценка од областа, Македонија е послабо рангирана од Словенија, чии експерти дале оценка од 3,22 и од просекот на земјите од ЕУ со оценка од 3,20.

Табела 29. Права на интелектуална сопственост

	МК			ХРВ	СЛО	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Законската рамка за правата за интелектуална сопственост е сеопфатна.	3,09	3,60	3,26	3,31	2,00	2,97	3,15	3,57
Законската рамка за правата за интелектуална сопственост ефикасно се спроведува.	2,39	2,58	2,71	2,71	3,06	2,48	2,85	3,10
Нелегалната продажба на „пиратски“ софтвер, видеа и други продукти со авторски права и трговски марки не е голема.	1,89	2,00	2,49	2,05	2,83	1,81	1,66	2,75
Новите претпријатија и претпријатијата во раст сметаат дека нивните патенти, авторски права и трговски марки ќе бидат заштитени.	2,57	2,89	3,00	2,50	3,22	2,19	2,29	3,14
Се смета дека правата на иноваторите за нивните иновации треба да се почитуваат.	3,31	3,53	3,57	2,44	3,42	2,58	2,60	3,48
Просечна вредност со пондер	2,69	2,92	3,11	2,62	3,22	2,47	2,50	3,20

Извор: НЕС 2012

Поддршка за жените при започнување бизнис

Женското претприемништво во последните години е предмет на поддршка на голем број економии во ЕУ, меѓу кои и оние кај кои има раст на стапката на невработеност. Во однос на тоа, според македонските експерти не може да се забележат големи промени во годините во кои е извршено истражувањето. Генерално гледано, повеќето експерти сметаат дека постои делумна поддршка за жените при започнување бизнис.

Највисока оценка од 4,38 во Македонија е дадена за изјавата „мажите и жените подеднакво се способни за започнување нов бизнис“, а најниска од 2,89 за изјавата „жените се поттикнуваат да се самовработат или започнат нов бизнис“. Важно прашање во оваа област е „дали постојат доволен број социјални услуги кои им овозможуваат на жените да продолжат да работат откако ќе формираат семејство“. Во Македонија оценката на експертите е 2,92 и укажува на потреба од подобрување на оваа поддршка. Во споредба со другите земји од регионот, според оценката на експертите Словенија е лидер со оценка од 3,62, додека зад Македонија се наоѓаат Хрватска со 2,68, Босна и Херцеговина со 2,72 и Турција со 2,64.

Табела 30. Поддршка за жените при започнување бизнис

	МК			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Постојат доволен број социјални услуги кои им овозможуваат на жените да продолжат да работат откако ќе формираат семејство.	2,39	2,95	2,92	2,35	3,06	2,19	2,49	2,98
Отворањето нов бизнис е општествено прифатлива опција за кариера за жените.	2,83	3,18	3,14	2,80	3,61	2,61	2,46	3,49
Жените се поттикнуваат да се самовработат или започнат нов бизнис.	2,45	2,71	2,89	2,71	3,08	2,44	2,34	2,90
Мажите и жените имаат рамноправни можности за започнување нов бизнис	3,35	4,27	3,65	2,66	3,69	2,50	2,63	3,34
Мажите и жените подеднакво се способни за започнување нов бизнис.	4,38	4,66	4,38	2,95	4,63	4,06	3,17	4,16
Просечна вредност (со пондер)	3,14	3,54	3,36	2,68	3,62	2,72	2,64	3,35

Извор: НЕС 2012

Фокус на висок раст

Домашните експерти дополнително ги оценуваа активностите за поддршка на претпријатијата со потенцијал за висок раст. Генерално, се забележува напредок од 2,72 во 2010 г., до 3,12 во 2012 година. Највисока оценка од 3,47 е дадена за изјавата „креаторите на политиките се свесни за важноста на претприемачките активности кои резултираат со висок раст на претпријатијата“ и е највисока оценка по основ на сите прашања во оваа област, како и во споредба со оценките од земјите во регионот и просечната оценка од земјите на ЕУ. Експертите во Македонија се неутрални (две години по ред со оценка 3) по основ на изјавата „луѓето кои работат на иницијативите за поддршка на претприемништвото имаат доволно вештини и компетентност за поддршка на претпријатијата со висок раст“.

Во споредба со земјите од регионот, Македонија повторно забележува најпозитивни оценки за оваа област и е блиску до просекот на земјите од ЕУ со оценка од 3,15.

Табела 31. Фокус на висок раст

	МК			ХРВ	СЛО	БИХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Постојат многу иницијативи за поддршка на претприемачки активности кои може да обезбедат висок раст на претпријатијата.	2,27	2,23	2,60	2,34	2,80	2,26	2,97	2,99
Креаторите на политиките се свесни за важноста на претприемачките активности кои резултираат со висок раст на претпријатијата.	3,14	2,97	3,47	2,87	2,83	2,46	3,06	3,29
Луѓето кои работат на иницијативите за поддршка на претприемништвото имаат доволно вештини и компетентност за поддршка на претпријатијата со висок раст.	2,86	3,00	3,00	2,47	2,68	2,47	2,97	2,91
Потенцијалот за брз раст често се користи како критериум за избор на корисниците на поддршката за претприемништво.	3,03	3,00	3,23	2,50	3,06	2,56	2,70	3,27
Поддршката на брз раст на претпријатијата е од висок приоритет за политиките за поддршка на претприемништвото.	3,18	2,74	3,15	2,60	2,86	2,44	2,80	3,22
Просечна вредност (со пондер)	2,85	2,72	3,12	2,52	2,85	2,43	2,88	3,15

Извор: НЕС 2012

Интерес за иновации

Како што е претходно наведено, ориентираноста кон иновации доведува до структурни промени и ефекти на долг рок. Поточно, високиот степен на ориентираност на претприемачите кон иновации има позитивен ефект на економскиот развој на земјата. Затоа и експертите беа запрашани за интересот на претприемачите и потрошувачите за иновации.

Во однос на интересот за иновации од страна на претпријатијата, нема големо поместување во последните 3 години. Повеќето експерти се неутрални скоро по сите поставени прашања. Просечната оценка во Македонија е 2,9 и е пониска од Турција чија оценка е 3,22 и просекот на земјите од ЕУ со 3,24.

Табела 32. Интерес за иновации од страна на претприемачите

	МК			ХРВ	СЛО	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Претпријатијата сакаат да експериментираат со нови технологии и нови начини на правење на работите.	2,57	2,92	2,70	2,45	2,72	2,14	3,39	3,15
Иновациите многу се ценат од страна на претпријатијата.	3,03	3,26	2,86	2,88	3,08	2,94	3,09	3,49
Постоечките претпријатија се отворени за соработка со нови, претприемачки претпријатија како нивни добавувачи.	2,91	3,34	3,11	2,78	2,54	2,91	3,26	3,03
Просечна вредност со пондер	2,84	3,17	2,90	2,72	2,80	2,63	3,22	3,24

Во однос на интересот за иновации од страна на потрошувачите во земјата, се забележува поголем интерес. Просечната оценка од 3,52, Македонија ја прави лидер меѓу земјите од регионот и на многу блиско ниво со просечната оценка на земјите од ЕУ.

Табела 33. Интерес за иновации од страна на потрошувачите

	МК			ХРВ	СРБ	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2008	2010	2012					
Потрошувачите сакаат да ги испробаат новите продукти и услуги.	3,53	3,67	3,55	3,41	3,31	3,11	3,89	3,63
Иновациите многу се ценат од страна на потрошувачите.	3,44	3,68	3,57	3,60	3,22	3,19	3,06	3,64
Потрошувачите се отворени за купување продукти и услуги од нови, претприемачки настроени претпријатија.	3,27	3,43	3,37	3,20	3,19	2,78	2,89	3,42
Просечна вредност со пондер	3,41	3,59	3,52	3,43	3,24	3,04	3,25	3,56

Извор: НЕС 2012

Односи меѓу бизнисите

Прашањата за односите меѓу бизнисите за прв пат се поставија во 2012 година. Се смета дека вмрежувањето на претпријатијата исто така придонесува за поволно претприемачко опкружување.

Домашните експерти во земјата сметаат дека постои делумна соработка меѓу бизнисите и истото го оценија со 3,47. Највисока оценка имаат доделено за изјавата „Обуките за претприемачи вклучуваат и обука за соработка меѓу бизнисите“, а најниска за изјавата „локалните власти промовираат и поддржуваат соработка меѓу бизнисите“. Во споредба со регионот, Македонија повторно предводи со повисоки оценки за три од пет поставени прашања и е најдобро оценета на просечно ниво со оценка повисока и од просечната оценка на земјите од ЕУ.

Табела 34. Поддршка на институциите за подобрување на односите меѓу бизнисите

	МК	ХРВ	СРБ	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Јавните институции често пати организираат настани каде се среќаваат претприемачи и воспоставуваат првични контакти.	3,03	3,71	3,69	3,00	2,79	3,49
Постои владина политика на промоција и поддршка на соработката помеѓу бизнисите.	3,54	3,18	2,94	2,60	2,78	3,16
Локалните власти промовираат и поддржуваат соработка меѓу бизнисите.	2,79	3,04	2,82	2,63	2,55	3,08
Во рамките на образовните програми се изучува потребата од соработка меѓу бизнисите.	3,28	2,42	3,00	2,56	2,26	2,53
Обуките за претприемачи вклучуваат и обука за соработка меѓу бизнисите.	3,56	2,95	3,27	2,81	2,47	2,99
Просечна вредност со пондер	3,47	3,02	3,12	2,68	2,63	3,03

Во однос на вербата во неформалните договори од страна на сопствениците на бизнисите, експертите во сите земји се околу границата на неутралност. Во Македонија, средната оценка е 3,23 и повторно е највисока во однос на земјите од регионот и просечната оценка на земјите од ЕУ. По основ на изјавата „преку соработка се остваруваат големи придобивки во нивното работење“, експертите од Македонија дале највисока оценка од 4,03.



Табела 35. Верба во неформални договори и соработка

	МК	ХРВ	СРБ	БиХ	ТУР	ЕУ 27
	2012	2012	2012	2012	2012	2012
Сопствениците на бизнисите сметаат дека неформалните договори се поефективни од пишаните договори меѓу бизнисите.	3,23	2,93	3,29	3,15	3,06	3,22
Сопствениците на бизнисите сметаат дека преку соработка се остваруваат големи придобивки во нивното работење.	4,03	3,42	3,59	3,60	3,40	3,61
Просечна вредност со пондер (на сопствениците на бизнисите во добробитта на неформални договори и соработка)	3,62	3,19	3,43	3,41	3,24	3,43

Извор: НЕС 2012

ПРИЛОГ 1

Профил на организации кои го чинат националниот тим за ГЕМ Македонија

Македонската развојна фондација за претпријатија (МРФП) е граѓанска организација, основана во 1998 г. од страна на Македонскиот центар за меѓународна соработка. Визијата на МРФП е намалена сиромаштија и невработеност и воспоставена социјална кохезија, преку поддршка на развојот на малите претпријатија. Долгорочните цели на МРФП се: промовирање на претприемништвото, подобрен пристап до финансиски услуги, поттикнување иновации и развој на партнерства. Финансиските услуги се еден од инструментите кои МРФП ги воспостави во 1998 година за намалување на невработеноста. За 10.165 добри идеи и посветените претприемачи обезбеди пристап до финансии преку акредитирани финансиски посредници, меѓу кои: НЛБ Тутунска банка, Халкбанк, штедилница Можности и фондација Хоризонти. Преку овие инвестиции, со кредити од МРФП од над 37 милиони евра, подржани се 16.797 работни места и планирани вработувања од 3.977. МРФП постојано креира нови финансиски услуги, а го подржува и развојот на капацитети на финансиските институции. Промоцијата на претприемништво е вториот инструмент со кој МРФП поттикнува иницијативи за сопствен бизнис. Тоа го прави во партнерство со други организации. Преку финансиска поддршка на стратешките планови на стопанските комори, на земјоделските здруженија и асоцијациите на претприемачи поддржа активности насочени кон 12.259 земјоделци и претпримачи. За таа цел МРФП обезбеди финансиска поддршка во вкупен износ од над 950.000 евра. МРФП веќе седма година по ред е еден од организаторите на изборот на Претприемач на година. Повеќе информации ќе најдете на www.mrfp.mk

Центарот за развој на нови бизниси при Машинскиот факултет, Универзитет „Св Кирил и Методиј“ Скопје, е основан во 2006 година како резултат на проектот финансиран од „Austrian Development Agency“. Името на проектот е „Skopje University Business Start-Up Centre: Through Networking to Successful Companies, (Phase I – Establishment of the Centre)“. Целната група на Центарот за развој на нови бизниси се студентите и дипломираните лица до 30 години возраст. Центарот е секогаш отворен за иновативни, технолошки научно базирани профитно ориентирани бизнис-идеи од секој заинтересиран во Република Македонија. Мисијата на БСЦ е да се зголеми свеста за претприемништвото кај младите луѓе и да се помогне во подобрување на целокупната економска состојба на Република Македонија, при што БСЦ:

- служи како креативен инкубатор за иновативно-технолошки и услужноориентирани решенија;
- нуди обуки за претприемништво и управување со мали бизниси;
- им помага на студентите и дипломците да започнат сопствен бизнис;
- асистира во вработувањето на студентите и дипломците.

Досега БСЦ има реализирано шест циклуси на натпревари за најиновативен бизнис-план во кој беа обучени над 250 студенти и дипломци, при што се формирани 50-тина нови фирми. Одржани се и обуки за над 3.000 студенти на темата „Барање работа“; соработувано со Министерството за одбрана (програма Лепеза) за обука на предвреме пензионираниот воен кадар; со Бирото за развој на образованието, организирани се обуки за наставниот кадар кој го предава предметот „Претприемништво и бизнис“ и „Иновации и претприемништво“ во средните училишта. Од 2007 година во соработка со Бирото за развој на образованието БСЦ го организирае и Националниот

натпревар за најдобар средношколски бизнис-план, чиј покровител за 2012 и 2013 година беше Претседателот на Владата на Република Македонија. БСЦ е партнер и на сите позначајни настани во државата кои ги промовираат претприемништвото и иновативноста: „Претприемач на годината“, „Европска недела на мали и средни претпријатија“, „Глобална недела на претприемништвото“ и др. Повеќе информации ќе најдете на www.bsc.ukim.edu.mk.

ПРИЛОГ 2

Земји учеснички во ГЕМ 2012 година

	Економии базирани на фактори	Економии базирани на ефикасност	Економии базирани на иновативност
Јужна Америка и Карипските острови		Аргентина, Барбадос, Бразил, Чиле, Колумбија, Коста Рика, Еквадор, Ел Салвадор, Мексико, Панама, Перу, Тринидад и Тобаго, Уругвај	
Блискиот Исток и Северна Африка	Алжир, Египет, Иран, Палестина	Тунис	Израел
Супсахарска Африка	Ангола, Боцвана, Етиопија, Гана, Малави, Нигерија, Уганда, Замбија	Намибија, Јужноафриканска Република	
Пацифик и Јужна Азија	Пакистан	Кина, Малезија, Тајланд	Јапонија, Република Кореја, Сингапур, Тајван
Европска Унија		Естонија, Унгарија, Летонија, Литванија, Полска, Романија	Австрија, Белгија, Данска, Финска, Франција, Германија, Грција, Ирска, Италија, Холандија, Португалија, Словачка, Словенија, Шпанија, Шведска, Велика Британија
Земји кои не се членки на Европската Унија		Босна и Херцеговина, Хрватска, Македонија, Русија, Турција	Норвешка, Швајцарија
САД			САД

Показатели во ГЕМ

ПОКАЗАТЕЛ	ОПИС
Потенцијални претприемачи	Процент од популацијата од 18 до 64 години, кои сметаат дека поседуваат способности за започнување бизнис и претприемачки активности и стравот од неуспех не ги попречува во нивните намери.
Претприемачи во зачеток	Процент од популација од 18 до 64 години, кои раководат со претпријатија не постари од 3 месеци.
Нови бизниси	Процент од популација од 18 до 64 години кои се поранешни претприемачи во рана фаза кои раководат со бизнисот повеќе од 3 месеци, но помалку од 3,5 години.
Воспоставени бизниси	Процент од популација од 18 до 64 години кои се сопственици на бизниси кои опстојуваат повеќе од 3,5 години.
Намери за започнување бизнис	Процент од популација од 18 до 64 години (не вклучува поединци вклучени во која било фаза на претприемничка активност) кои имаат намера да започнат бизнис во следните три години.
Претприемнички перцепции	
Перцепции за можности	Процент од популација од 18 до 64 години (не вклучува поединци вклучени во која било фаза на претприемничка активност) кои гледаат добри можности за започнување бизнис во областа во која живеат.
Перципирани способности	Процент од популација од 18 до 64 години (не вклучува поединци вклучени во која било фаза на претприемничка активност) кои сметаат дека ги имаат потребните вештини и знаења за започнување бизнис.
Страв од неуспех	Процент од популација од 18 до 64 години (не вклучува поединци вклучени во која било фаза на претприемничка активност) кои имаат страв од неуспех во однос на согледаните можности за започнување бизнис.
Претприемништво како посакуван избор во кариерата	Процент од популација од 18 до 64 години кои се согласуваат со изјавата дека во нивната земја повеќето луѓе сметаат дека посакуван избор во кариерата е започнување бизнис
Висок статус на претприемачите	Процент од популацијата од 18 до 64 години кои сметаат дека успешните претприемачи уживаат висок статус и почит во општеството.
Медиумска покриеност на претприемништво	Процент од популација од 18 до 64 години кои се согласуваат со изјавата дека во нивната земја често пати гледаат прилози во јавните медиуми за успешни нови бизниси.
Претприемнички активности	
Претприемничка активност во рана фаза (TEA)	Процент од популација од 18 до 64 години кои се претприемачи во зачеток или сопственици-менаџери на нов бизнис (како што е дефинирано погоре).

Стапка на престанок на бизнис	Процент од популација од 18 до 64 години кои, за време на претходните 12 месеци, престанале со деловни активности поради планирано затворање, продажба, нова идеја/ нов бизнис, лични причини, пензионирање, проблем со финансирање, непрофитабилен бизнис или други причини. Забелешка: Ова НЕ претставува мерење на стапка на затворање бизнис.
Претприемничка активност мотивирана од нужност	Процент на оние лица вклучени во претприемачки активности во рана фаза (како што е дефинирано погоре) кои започнале со претприемачки активности бедејќи немале други можности за работа и имале потреба од нови извори на приходи.
Претприемничка активност мотивирана од можност	Процент на оние лица вклучени во претприемничка активност во рана фаза (како што е дефинирано погоре) кои сметаат дека се мотивирани од можност наспроти нужност; и (1) кои наведуваат дека главната причина за вклучени во таа можност е да бидат независни или (2) да го зголемат својот приход, отколку да го одржуваат постојниот приход. ГЕМ дополнително ги класифицира оние претприемачки кои се впуштаат во претприемништво да бидат независни и да ги зголемат својот приход како претприемачи водени од можностите за подобрување.
Претприемнички аспирации	
Аспирации за раст на нови работни места	Процент од популација од 18 до 64 години кои се претприемачи во зачеток или сопственици/менаџери на нов бизнис (како што е дефинирано погоре) и се очекува да вработат нови лица, пет години од моментот на спроведување на анкетата.
Ориентираност кон иновации	Процент на претприемачи во рана фаза (како што е дефинирано погоре) кои наведуваат дека нивниот продукт или услугата се нови за барем мал дел од нивните клиенти и кои наведуваат дека нивниот продукт или услугата не ги нудат многу од нивните конкуренти.
Ориентираност кон надворешниот пазар	Процент од популацијата од 18 до 64 години кои се претприемачи во рана фаза (од TEA) и се ориентираат кон продажба на пазарите надвор од својата земја.



Претприемачки перцепции по одделни земји

Земја	Гледа добри можности за започнување бизнис во следните 6 м.	Смета дека има потребни способности (знаења и вештини)	Страв од неуспех би го спречил да започне бизнис*	Планира да започне бизнис во наредни 3 години **	Претприемништво како добар избор во кариерата+	Претприемачите уживаат висок статус +	Внимание на медиумите за претприемништво+
Латинска Америка и Карипските острови							
Аргентина	50	63	27	29	74	67	63
Барбадос	47	70	17	23	-	-	-
Бразил	52	54	31	36	89	86	86
Чиле	65	60	28	43	70	68	66
Колумбија	72	57	32	57	89	75	69
Коста Рика	47	63	35	33	72	72	79
Еквадор	59	72	33	51	88	84	79
ЕлСалвадор	43	59	42	40	73	72	62
Мексико	45	62	26	18	56	54	38
Панама	38	43	17	12	-	-	-
Перу	57	65	30	45	77	73	76
Тринидад и Тобаго	59	76	17	37	78	76	64
Уругвај	51	58	27	20	61	59	51
Просек (непондериран)	53	62	28	34	75	71	67
Блискиот Исток и Северна Африка							
Алжир	46	54	35	21	79	81	47
Египет	54	59	33	42	83	87	64
Иран	39	54	41	23	60	73	61
Израел	31	29	47	13	59	72	47
Палестина	46	59	40	36	85	80	71
Тунис	33	62	15	22	88	94	48
Просек (непондериран)	41	53	35	26	76	81	56
Супсахарска Африка							
Ангола	66	72	38	70	-	-	-
Боцвана	67	71	25	72	76	73	79
Етиопија	65	69	33	24	76	92	73
Гана	79	86	18	60	84	91	82
Малави	74	85	12	70	-	-	-

Намибија	75	74	35	45	73	76	82
Нигерија	82	88	21	44	82	76	78
Јужна Африка	35	39	31	12	74	74	73
Уганда	81	88	15	79	-	-	-
Замбија	78	84	17	55	67	79	72
Просек (непондериран)	70	76	24	53	76	80	77
Азија Пацифик и Јужна Азија							
Кина	32	38	36	20	72	76	80
Јапонија	6	9	53	2	30	55	53
Република Кореја	13	27	43	13	59	70	68
Малезија	36	31	36	13	46	51	62
Пакистан	46	49	31	25	66	68	51
Сингапур	23	27	42	16	50	63	77
Тајван	39	26	38	25	70	63	83
Тајланд	45	46	50	19	76	79	84
Просек (непондериран)	30	32	41	17	59	65	70
Европска унија							
Австрија	49	50	36	9	46	76	
Белгија	33	37	41	9	62	57	54
Данска	44	31	39	7	-	-	-
Естонија	45	43	34	16	55	63	41
Финска	55	34	37	8	45	83	68
Франција	38	36	43	17	65	77	41
Германија	36	37	42	6	49	76	49
Грција	13	50	61	10	64	68	33
Унгарија	11	40	34	13	41	74	29
Ирска	26	45	35	5	45	81	61
Италија	20	30	58	11	67	70	51
Летонија	33	44	37	22	60	53	53
Литванија	30	40	36	18	63	53	37
Холандија	34	42	30	9	79	65	58
Полска	20	54	43	22	68	57	56
Португалија	16	47	42	14			
Романија	37	38	41	27	71	74	55
Словачка	18	50	38	12	50	74	59
Словенија	20	51	27	13	53	71	51
Шпанија	14	50	42	11	64	64	47
Шведска	66	37	33	11	-	-	-
Велика Британија	33	47	36	10	50	77	47
Просек (непондериран)	31	42	39	13	58	69	50

Земји кои не се членки на Европска унија

Босна и Херцеговина	20	49	27	22	81	72	39
Хрватска	17	44	36	19	64	42	40
Македонија	31	55	39	28	70	67	64
Норвешка	64	34	39	5	50	80	59
Русија	20	24	47	2	60	63	45
Швајцарија	36	37	32	7	44	63	57
Турција	40	49	30	15	67	76	57
Просек (непондериран)	33	42	36	14	62	66	52
САД							
САД	43	56	32	13	-	-	-

ПРИЛОГ 5

Претприемачка активност по одделни земји

Земја	Претприемништво во почеток	Нови бизниси	Претприемништво во рана фаза (TEA)	Воспоставени бизниси	Стапка на престанок на бизнис	(% од TEA) мотивирана од нужност	(% од TEA) мотивирана од можност
Латинска Америка и Карипските острови							
Аргентина	12	7	19	10	5	35	47
Барбадос	10	7	17	12	3	12	63
Бразил	4	11	15	15	5	30	59
Чиле	15	8	23	8	5	17	69
Колумбија	14	7	20	7	7	12	48
Коста Рика	10	5	15	3	3	20	48
Еквадор	17	12	27	19	8	36	30
ЕлСалвадор	8	8	15	9	8	35	39
Мексико	8	4	12	5	4	13	52
Панама	7	3	9	2	2	19	57
Перу	15	6	20	5	7	23	53
Тринидад и Тобаго	9	7	15	7	5	15	60
Уругвај	10	5	15	5	5	18	40
Просек (непондериран)	11	7	17	8	5	22	51
Блискиот Исток и Северна Африка							
Алжир	2	7	9	3	7	30	47
Египет	3	5	8	4	5	34	23
Иран	4	6	11	10	5	42	36
Израел	3	3	7	4	4	19	46
Палестина	6	4	10	3	8	42	27
Тунис	2	2	5	4	4	35	42
Просек (непондериран)	4	5	8	5	6	34	37
Супсахарска Африка							
Ангола	15	19	32	9	26	24	38
Боцвана	17	12	28	6	16	33	48
Етиопија	6	9	15	10	3	20	69
Гана	15	23	37	38	16	28	51
Малави	18	20	36	11	29	42	43
Намибија	11	7	18	3	12	37	37

Нигерија	22	14	35	16	8	35	53
Јужна Африка	4	3	7	2	5	32	40
Уганда	10	28	36	31	26	46	42
Замбија	27	15	41	4	20	32	46
Просек (непондериран)	15	15	28	13	16	33	47
Пацифик и Јужна Азија							
Кина	5	7	13	12	4	37	39
Јапонија	2	2	4	6	1	21	66
Република Кореја	3	4	7	10	3	35	46
Малезија	3	4	7	7	2	13	61
Пакистан	8	3	12	4	3	53	24
Сингапур	8	4	12	3	4	15	54
Тајван	3	4	8	10	6	18	43
Тајланд	9	11	19	30	3	17	67
Просек (непондериран)	5	5	10	10	3	26	50
Европска унија							
Австрија	7	3	10	8	4	11	38
Белгија	3	2	5	5	2	18	62
Данска	3	2	5	3	1	8	71
Естонија	9	5	14	7	4	18	49
Финска	3	3	6	8	2	17	60
Франција	4	2	5	3	2	18	59
Германија	4	2	5	5	2	22	51
Грција	4	3	7	12	4	30	32
Унгарија	6	4	9	8	4	31	35
Ирска	4	2	6	8	2	28	41
Италија	2	2	4	3	2	16	22
Летонија	9	5	13	8	3	25	46
Литванија	3	4	7	8	2	25	51
Холандија	4	6	10	9	2	8	66
Полска	5	5	9	6	4	41	30
Португалија	4	4	8	6	3	18	53
Романија	6	4	9	4	4	24	38
Slovakia	7	4	10	6	5	36	43
Словенија	3	3	5	6	2	7	64
Шпанија	3	2	6	9	2	26	33
Шведска	5	2	6	5	2	7	49
Велика Британија	5	4	9	6	2	18	43
Просек (непондериран)	5	3	8	7	3	21	47

Земји кои не се членки на Европска унија

Босна и Херцеговина	5	3	8	6	7	58	20
Хрватска	6	2	8	3	4	34	36
Македонија	4	3	7	7	4	52	29
Норвешка	4	3	7	6	1	7	70
Русија	3	2	4	2	1	36	31
Швајцарија	3	3	6	8	2	18	57
Турција	7	5	12	9	5	31	55
Просек (непондериран)	4	3	7	6	4	34	43

САД

САД	9	4	13	9	4	21	59
-----	---	---	----	---	---	----	----

Претприемништво според родова структура

Земја	Мажичност (% ТЕА)	Жени (% ТЕА)	Мажиможност ТЕА (% машкапопулација)	Жениможност ТЕА (% женскапопулација)	Мажинужност ТЕА (% машкапопулација)	Женинужност ТЕА (% женскапопулација)
Латинска Америка и Карипски острови						
Аргентина	24	14	73	54	27	46
Барбадос	18	16	88	86	12	13
Бразил	16	15	75	63	24	36
Чиле	26	19	90	72	10	27
Колумбија	23	18	90	84	10	15
Коста Рика	20	11	79	77	18	23
Еквадор	26	27	70	59	29	41
Ел Салвадор	16	14	69	57	28	42
Мексико	12	12	85	85	13	14
Панама	8	10	81	78	19	20
Перу	23	18	78	70	21	26
Тринидад и Тобаго	17	13	90	74	10	22
Уругвај	20	10	82	76	18	19
Просек (непондериран)	19	15	81	71	19	28
Блискиот Исток и Северна Африка						
Алжир	12	5	63	64	31	28
Египет	13	2	41	30	34	31
Иран	16	6	56	62	43	38
Израел	8	5	73	63	17	22
Палестина	16	3	62	41	38	59
Тунис	7	3	56	69	39	28
Просек (непондериран)	12	4	58	58	35	34
Суп-Сахарска Африка						
Ангола	34	31	77	71	20	27
Боцвана	30	25	68	60	29	38
Етиопија	17	13	81	77	18	23
Гана	35	38	75	68	23	31
Малави	39	32	66	49	34	51
Намибија	19	18	65	56	32	43
Нигерија	34	36	68	63	32	37

Јужна Африка	9	6	70	61	27	39
Уганда	36	36	55	51	45	47
Замбија	43	40	71	64	29	36
Просек (непондериран)	30	27	69	61	30	38
Азија Пацифик и Јужна Азија						
Кина	15	11	64	60	35	40
Јапонија	6	2	70	87	25	9
Република Кореја	11	2	65	62	34	38
Малезија	8	6	87	85	13	14
Пакистан	21	1	47	22	52	73
Сингапур	13	10	81	87	16	13
Тајван	9	6	80	85	20	15
Тајланд	17	21	88	77	11	21
Просек (непондериран)	12	7	70	76	28	23
Европска унија						
Австрија	11	8	84	78	8	15
Белгија	8	3	73	86	19	14
Данска	8	3	91	88	8	9
Естонија	19	10	79	80	18	18
Финска	8	4	77	69	15	21
Франција	6	4	82	79	16	21
Германија	7	4	76	78	22	22
Грција	9	4	75	60	25	40
Унгарија	13	6	70	57	28	38
Ирска	8	4	71	71	29	27
Италија	6	3	66	82	21	5
Летонија	19	8	73	71	25	27
Литванија	9	4	70	77	27	19
Холандија	14	7	85	82	9	6
Полска	13	6	48	63	44	34
Португалија	9	6	77	68	19	16
Романија	13	5	70	87	29	13
Словачка	14	7	64	63	36	36
Словенија	8	3	90	89	7	7
Шпанија	7	4	75	67	23	31
Шведска	8	5	85	88	7	7
Велика Британија	12	6	82	74	15	24
Просек (непондериран)	10	5	75	74	21	21
Земјокоинесечленкина Европска Унија						
Босна и Херцеговина	10	5	42	36	57	61
Хрватска	12	5	66	62	33	38
Македонија	9	5	52	36	47	62

Норвешка	10	4	92	80	6	12
Русија	5	3	61	64	38	34
Швајцарија	6	5	75	74	20	16
Турција	17	7	68	64	30	33
Просек (непондериран)	10	5	65	59	33	37
САД						
САД	15	10	76	74	21	21