

## ПОТЕНЦИЈАЛИТЕ НА ПРЕТПРИЕМАЧИТЕ НА МАРГИНИТЕ НА СТОПАНСКИОТ ЖИВОТ

**М**акедонската реалност во поглед на состојбата на малите и на средните претпријатија (МСП) во моментот е незадоволувачка, па овој сектор речиси и да е ставен на маргините на економските случувања во државава. А според најновиот Извештај-опсерваторија за МСП, изработен според европски усвоена методологија, станува збор за повеќе од 49.000 мали фирми.

"Едноставно, овие фирми се оставени сами на себе да преживуваат која како може, без никаква системска помош, а одвреме-навреме им се нуди и она што не им треба. Но, сè ова ние почнуваме да го менуваме. За почеток, во соработка со германска фондација е планирано во наредниот период од 70 до 100 фирми да добијат консултантски услуги. Но, станува збор за целосно заокружена услуга, почнувајќи од нашата посета на фирмата сè до надминување на проблемот со кој таа се соочува", вели Владимир Сарац, директор на Агенци-



ВЛАДИМИР САРАЧ, ДИРЕКТОР НА АГЕНЦИЈАТА ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО НА РМ

ва. Напротив, ние и натаму работиме. Она на што најмногу сме насочени се странските проекти, кои ги работиме по принцип на кофинансирање со странски партнери, пред сè, со партнерот од Холандија - академска тренинг асоцијација или ГТЗ - германска техничка помош во делот на стандарди и во делот на здрава храна, потоа со норвешката фондација Синтер. Лани, во проектот 'Инфо точка', кој траеше 12 месеци, имавме 7 договори во земјава, во кои учествуваа 2.400 фирми", делциден е Сарац.

### ВАУЧЕРИ

"Ние во Македонија први го развиеме ваучерскиот систем но, за жал, државата нема слух. Поточно министерствата од економскиот сектор упорно не сакаат да влезат во тој систем. А тој систем е одлична

# МАЛИТЕ БИЗНИСИ СПОРЕДНИОТ КОЛ



Пишува:  
Арсен КОЛЕВСКИ

јата за поддршка на претприемништвото на Република Македонија.

Во Македонија постојат само околу 20 обучени консултанти, но и таа состојба полесно се менува. А за тоа какви активности презема Агенцијата нека послужи примерот дека за минатата година се обезбедени 20 стипендии за последипломски студии, а сите институции во земјава обезбедија само 10 стипендии, односно 4 од министерствата и 6 од Сорос.

Програмата за работа на Агенцијата за претприемништво се состои од два дела: финансиска и нефинансиска помош и колку за илустрација, годинава на располагање таа има само 20 милиони денари, со кои не може да се направи букално ништо.

"Но, тоа не нè обесхрабру-

**Според најновиот Извештај-опсерваторија за малите и за средните претпријатија (МСП) во земјава, изработен според европски усвоена методологија, станува збор за повеќе од 49.000 мали фирми. Но, овие фирми се оставени сами на себе, да преживуваат која како може, без никаква системска помош, а одвреме-навреме им се нуди и она што не им треба.**

**Но, и покрај сè, во иднина малите бизниси ќе бидат основен систем на апсорбирање на невработените лица во стопанскиот живот на земјава. Во ваков случај, доколку конечно на МСП во земјава им се посвети потребното внимание и поддршка, тие ќе бидат и единствената шанса за големиот број отпуштени работници и лица кои чекаат на прво вработување. Шанса која едноставно не смее да се пропушти.**

можност за невработените и за фирмите кои имаат проблеми во работењето - вели Сарац. - Досега имавме две пилот општини - Скопје и Струмица. Ваучерскиот систем на советување се воведува како инструмент за подобрување на работењето во малото стопанство преку субвенционирање конкретни консултантски услуги, согласно потребите на претприемачите.

Програмата за ваучерски систем на советување претставува облик на претприемничка советодавна поддршка на државата наменета за малото стопанство и на сите потенцијални претприемачи, кои се решаваат за динамичен и возбудлив, но сепак ризичен пат на претприемништвото. Советувањето - генерално или специјалистичко - претставува главна активност за

развој на малите бизниси, но не и единствена. Програмата за ваучерско советување обезбедува и други форми на поддршка - информирање, насочување при остварување деловни идеи, проекти, планирање на раст и решавање деловни проблеми. Всушност, ваучерскиот систем на советување се воведува како инструмент за подобрување на работењето во малото стопанство преку субвенционирање на конкретни консултантски услуги согласно потребите на претприемачите, кој заедно со другите мерки и програми на активната политика за вработување во Република Македонија, ќе го олесни и ќе го стимулира процесот на самовработување кај невработените лица.

Програмата за ваучерско (субвенционирано) советување има цел што поголем број потенцијални претприемачи да почнат со имплементација на нивниот бизнис (регистрација на фирма, почнување бизнис); формирање нови работни места; што поголем број

## СОРАБОТКА ВО ПРОЕКТИ

И покрај ограничените средства, во Агенцијата за поддршка на претприемништвото се работи интензивно. Имено, Агенцијата има потпишано договори за реализација на проекти со повеќе домашни и странски партнери, меѓу кои: АТА од Холандија - за идентификација на постоечките дата бази на податоци при институциите кои работат со МСП, потоа ЈИЦА од Јапонија - за поддршка за основање нови индустриски претпријатија, ЕОММЕХ од Грција - обука и тренинг во Грција за претставници на МСП, ИФЦ-ПЕПСЕЕ, меѓународна финансиска корпорација - Проект за партнерство на компаниите во Југоисточна Европа.

Потоа, Агенцијата соработува и со УСАИД во проектот за Активности за развој на македонското деловно опкружување, како и ИНОВА ПРО од Чешка, ИРЦ од Норвешка и други институции.

нување на локалниот пазар на советување (консултанство). Субвенционираниот систем на ваучерско советување вклучува во системот две групи корисници: активни мали претпријатија (постоечки и новоформирани) и невработени лица (пријавени во Агенцијата за вработување). Колку е успешен овој нов систем потврдува и фактот што за само три месеци (од

на проектот, за кој веќе се избрани 6 нови пилот општини.

## ИСКУСТВА

"За жал, во Македонија постои тенденција во приватен бизнис да се влегува од немајкаде, а тоа ние го заклучивме и во нашата опсерваторија, што веќе е генерално правило во приватниот сектор. Поточно, губење на ра-

вам на едукацијата бидејќи апсолутно не е вистина дека на МСП им требаат само пари, во почетниот стадиум на бизнисот потребно е знаење", потенцира Сарац.

Според него, финансиската поддршка може да се измени веќе со влезот на некоја посериозна странска банка во земјава. Доколку се случи тоа, сите други банки ќе стават прст на чело и ќе се претсротат.

"Како пример за тоа ја посочувам Прокредит банка, која направи вистинска кредитна револуција на домашниот финансиски пазар со условите за кредитирање кои таа ги наметна. Во тој случај фирмите ќе имаат достапност до пари, но дали ќе можат да ги апсорбираат тие пари, е друго прашање", вели Сарац.

Затоа и искуствата од неодамна одржаниот Европски ден на претприемачот се повољни.

"За него ние направивме посебна шема, а не само со пленарни седници. Темите беа внимателно избирани, а Агенцијата имаше три презентации", објаснува Сарац.

Тој потенцира дека голема среќа за нас е што и фирмите од регионот не се во подобра состојба, па сме осудени на заедничка соработка.

"Затоа, мој став за развој на претприемништвото во Македонија е дека самите претприемачи мора да се заинтересирани и да се подготвени на перманентно учење. За жал, тие се оставени сами на себе. Посебен проблем е тоа што кај нас бизнисменот сè уште е и сопственик и менаџер, функции кои се неспови. Поради тоа, во отсуство на поголема системска координација меѓу државните органи кај нас, претприемништвото ни е многу криво и ранливо и на најмали потреси.

Но, и покрај сè, малите бизниси во иднина ќе бидат основен систем на апсорбирање на невработените лица во стопанскиот живот на земјата. Во ваков случај, доколку конечно на МСП во земјава им се посвети потребното внимание и поддршка, тие ќе бидат и единствената шанса за големиот број отпуштени работници и за лицата кои чекаат прво вработување. Шанса која едноставно не смее да се пропушти.

# ВОЗАТ ВО "ЛЕР" НА ОСЕК ЗА ЕВРОПА

ој нови фирми да бидат во состојба да преживеат во текот на критичните први години на постоење; што поголем број фирми да бидат во состојба да остварат високи стапки на развој; поттик-

ноември лани до јануари 2006 година) се издадени 106 ваучери за 75 клиенти, невработени лица и мали претпријатија. Всушност, ограничените средства можат да го доведат во прашање продолжувањето

ботното место, стечајот, ликвидацијата на фирма се основните поттикнувачки фактори за приватен бизнис. Ова во превод значи дека сите фирми буквално се неедуцирани. Затоа и акцентот го ста-

Класифицирање на претпријатијата

	ЕУ Дефиниција за претпријатија <sup>2</sup>	Закон за трговски друштва (2004)	Закон за сметководство (1992), последна измена (2002) <sup>3</sup>
<i>Во првата година од работењето неопходно мора да задоволат без од следниве критериуми</i>			
Микро	до 10 вработени	до 10 вработени	
	годишен обрт ≤ 2 милиони ЕУР вредноста на активата ≤ 2 милиони ЕУР	годишен приход ≤ 50.000 ЕУР најмалку 80% од бруто приходот да е остварен од еден клиент	
Мали	до 50 вработени	до 50 вработени	до 50 вработени
	годишен обрт ≤ 10 милиони ЕУР вредноста на билансот на состојба ≤ 10 милиони ЕУР	вкупниот обрт < 2.000.000 ЕУР вредноста на активата < 2.000.000 ЕУР	годишен приход ≤ 8.000 просечни месечни плати по работник вредноста на активата < 6.000 просечни месечни бруто плати по работник
Средни	до 250 вработени	до 250 вработени	до 250 вработени
	годишен обрт ≤ 50 милиони ЕУР вредноста на билансот на состојба ≤ 43 милиони ЕУР	годишен обрт < 10.000.000 ЕУР вредноста на активата < 11.000.000 ЕУР	годишен приход < 40.000 просечни месечни плати по работник вредноста на активата < 30.000 просечни месечни бруто плати по работник
Големи	сите кои не спаѓаат во горенаведената класификација	сите кои не спаѓаат во горенаведената класификација	сите кои не спаѓаат во горенаведената класификација