

**МИНИСТЕРСТВО ЗА ЕКОНОМИЈА
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА**



**АГЕНЦИЈА
ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА**

ИЗВЕШТАЈ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА

ПРОГРАМАТА

**ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО, КОНКУРЕНТНОСТА И
ИНОВАТИВНОСТА НА
МАЛИТЕ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА
ВО 2016 ГОДИНА**

**За 2016 година
(јануари – декември 2016)**

Скопје, јануари 2016

ИДЕНТИФИКАЦИСКА КАРТА

Назив:	Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија - АППРМ
Адреса:	Кеј Димитар Влахов 4, Скопје
Основач:	Влада на Република Македонија
Ресорно министерство:	Министерство за економија
Директор:	Мустафа Мандал
Управен одбор:	Ванчо Гроздановски – претседател Александар Ивчевски – член Елена Патровска - член Гоце Цветковски - член Имерали Бафтијари - член
Партнери на АППРМ:	Министерство за економија Министерство за труд и социјална политика Министерство за образование и наука Министерство за финансии Стопанска комора на Република Македонија Сојуз на стопански комори Стопанска комора на северо-западна Македонија Државниот завод за статистика Централен Регистар на Република Македонија Агенција за вработување на Република Македонија Национален совет за претприемништво и конкурентност Регионални фондации за развој на МСП во Скопје, Куманово, Велес, Струмица и Битола ЕСА Агенции во Тетово, Гостивар и Охрид Инкубатори за поддршка на малото стопанство Други претприемачки центри (Евро Центар - Свети Николе, Ромскиот Деловен Информативен Центар од Скопје, Стопанска - Комора на Северо-Западна Македонија, Занаетчиска Комора на град Скопје, Занаетчиска комора на Македонија, Стопанска Комора на Македонија, МИР - Фондација за менџмент и индустриско истражување) SPARK - Холандија SINTEF – Норвешка JICA - Јапонија Конзорциум - Европски информативен и иновативен центар Македонија - Европска Комисија (EICM)

Кратенки

АППРМ	Агенција за поддршка на претприемништвото на Р. М.
МЕ	Министерство за економија
МТСП	Министерство за труд и социјална политика
УНДП	Програма за развој на Обединетите Нации
ОДП	Организации за Деловна Поддешка
ЕЕН	Европска мрежа на претпријатија
МИС	Менаџмент информативен систем
ПСВ	Помош за самовработување
ИПА	Претпристапни фондови
АВРМ	Агенција за вработување на Република Македонија
ЈСА	Јапонска агенција за меѓународна соработка
МИР	Фондација за менаџмент и индустриско производство
SINTEF	Истражувачка организација од Скандинавија – Норвешка
ВСС	Ваучерски систем на советување
РЦ	Регионален центар
ЕСА	Агенција за помош на претпријатијата
ТАСМЕ	Проект за техничка помош за развој на МСП
МСП	Мали и средни претпријатија
НАССР	Систем за производство на безбедна храна
ГТЗ	Германско друштво за техничка соработка
ПРЕДА	Регионална развојна агенција на Пелагонија ПРЕДА
БП	Бизнис план
ХРДФ	Фонд за развој на човечки ресурси
МАСИТ	Македонска асоцијација за информатичка технологија
СЕП	Секретаријат за европски прашања
МБПР	Македонска Банка за поддршка на Развојот
МРФП	Македонска Развојна Фондација за Претприемништво
YES Inkubator	Инкубатор за млади претприемачи
СКСЗМ	Стопанска комора на северо западна Македонија
АСИРМ	Агенција за странски инвестиции на РМ
ССКМ	Сојуз на Стопански комори на Македонија
ЕБА	Европска бизнис асоцијација
ЦЕЕД	Центар за развој на претприемачи и менаџери
БСЦ	Центар за развој на бизниси
АМПТ	Активни мерки на пазарот на трудот
ОПВ	Оперативен план за вработување
РП	Рамковна програма
ЦИРКО	Центар за истражување, развој и континуирано образование

МИСИЈА

Развој на претприемништвото и малото стопанство во Република Македонија преку реализација на приоритетни проекти кои ги отсликуваат:

- Вистинските подрачја на интервенција согласно искажаните реални потреби на малото стопанство, и
- Владината Програма за развој на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средни претпријатија.

ПРОГРАМСКИ АКТИВНОСТИ

- Деловно поврзување во земјата и странство,
- Прибирање, обработка и доставување на информации релевантни за МСП секторот,
- Воспоставување и одржување на база на податоци и електронска поврзаност помеѓу регионалните центри за поддршка на претприемништвото,
- Реализација на програми од областа на едукацијата, тренингот, обуките и консултантски услуги за МСП секторот,
- Организирање трибини, конференции и бизнис форуми,
- Спроведување програми за соработка со земјите од регионот и пошироко,
- Спроведување останати домашни развојни проекти,
- Финансиска поддршка на МСП преку субвенционирано советување (ваучери),
- Кофинансирање развојни проекти во соработка со домашни и странски инвеститори и донатори.

С О Д Р Ж И Н А

1. Активности и проекти според програма на АППРМ (подпрограма 40)	6
1.1 Ваучерски систем на советување	6
1.2 Инфо пулт проект во соработка со регионалните центри.....	11
1.3 Претприемачко образование	14
1.4 Организирање на обуки за подготовка на бизнис план.....	14
1.5 Организирање на обуки за наставници/професори кои го предаваат предметот претприемништво и бизнис.....	20
1.6 Организирање на обука за студенти за подготовка на апликации за конкурирање за работа	21
1.7 Кофинансирање на Европска недела на МСП.....	21
1.8 Организирање на менторство помеѓу искусни претприемачи и стартап фирми.....	24
1.9 Организирање на обуки за локални консултанти	24
1.10 Организирање на обуки за зголемување на конкурентноста на МСП	25
1.11 Подготовка на годишен извештај – Обсерваторија за МСП	26
1.12 Организирање на обуки за општествена одговорност и промоција на социјалното претприемништво	27
1.13 Поддршка на женско претприемништво	28

ВОВЕД

Во согласност со член 19 од Законот за основање на Агенција за поддршка на претприемништво на Република Македонија (Сл.весник бр. 60/03, 161/09, 171/10, 41/14), Агенцијата е должна за своето работење и користење на средства да поднесува извештаи до Министерството за економија најмалку два пати годишно и Годишен Извештај до Владата на Република Македонија до 31 јануари за претходната година.

Во извештајот кој го опфаќа периодот јануари - декември 2016 година, Агенцијата за поддршка на претприемништвото, врз основа на оперативниот и финансовиот план за 2016 година, ги реализираше во континуитет предвидените оперативни активности за овој период кои произлегуваат од Програма за поддршка на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средните претпријатија во 2016 година, односно активностите и проектите кои се реализираат преку АППРМ (подпрограма 40).

Врз основа на член 36, став 3 од Законот за Владата на Република Македонија (Службен весник на Република Македонија бр. 59/00, 12/03, 55/05, 37/06, 115/07, 19/08, 82/08, 10/10, 51/11 и 15/13) Владата на Република Македонија, на седница одржана 5 јануари, 2016 година ја донесе Програмата за поддршка на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средните претпријатија во 2016 година, (објавена во Службен весник на РМ бр. 2 од 8 јануари 2016 година).

1. Активности и проекти според програма на АППРМ (подпрограма 40)

1.1 Ваучерски систем на советување

Програмата за ваучерско (субвенционирано) советување нуди поддршка на потенцијалните претприемачи и на постојни претпријатија кои сакаат да реализираат некоја бизнис идеја. Ваучерскиот систем на советување го поддржува обезбедувањето услуги на советување и развој на деловна активност во форма на плативи ваучери. Ваучерите им дозволуваат на корисниците да изберат овластени советници според мониторингот и методологијата одобрена од АППРМ.

Помошта за самовработување се обезбедува бесплатно на невработените, додека поддршката за МСП е во вид на соодветен грант, односно 50% учество на клиентот и 50% субвенција. Во извештајниот период беа реализирани следниве активности:

- Извештај за реализацијата на оваа програмска активност во 2015 година,
- Измени и дополнување на web за консултанти,
- Избор на организации за деловна поддршка во месец февруари кои, врз основа на договори, беа вклучени за реализација на програмската активност „Ваучерскиот систем на советување”, во 2016 година при што се реализираше:
 - подготовка и објавување на јавен повик во јавните гласила,
 - подготовка на придружна документација кон јавниот повик,

- подготовка на методологија за оценување на апликациите кон јавниот повик,
- оценка и предлог на Комисијата за избор доставен до директорот на АППРМ за избор на 7 ОДП, од вкупно 8 пријавени на Јавниот повик,
- припрема и потпишување на договори со 7 избрани ОДП,
- почеток на имплементација на Програмата од март 2016 година.

Резултати во ВСС за овој извештаен период (март - 30 декември 2016 година) се следни:

- Вкупно издадени - 46¹, односно реализирани 44 ваучери за 32 клиенти на вкупен износ од 711.264,00 денари.
- За потенцијални претприемачи реализирани се 17 ваучери за 10 клиенти на вкупен износ од 150.714,00 денари
- За постојни претпријатија издадени се 27 ваучери за 22 клиенти во вкупен износ од 560.550,00 денари.

За административна надокнада на ОДП кои ја и имплементираат ваучерската програма на регионално ниво планирани се околу 19,5% од вкупниот износ на субвенцијата или 138.060,00 денари. Надокнадата на ОДП е регулирана со посебни нормативи кои се дел од Прирачникот на процедури и Договорите за реализација на програмата кои се склучуваат со секоја ОДП поединечно.

Резултатите во извештајниот период во однос на вклучени клиенти и издадени ваучери се добри со оглед дека во поголем дел од овој извештаен период сите изведувачи на програмата за Ваучерско советување беа ангажирани во реализација на Програмата на Владата на РМ за Самовработување², при што исто така се издаваа ваучери за невработени лица.

Резултати за вој период се како следи:

ОДП	КЛИЕНТИ			ВАУЧЕРИ		
	Потенцијални претприемачи	МСП	Вкупно клиенти	Потенцијални претприемачи	МСП	Вкупно ваучери
ЕСА Тетово	0	3	3	0	3	3
РЦ Куманово	1	4	5	1	4	5
РЦ Скопје	5	6	11	10	10	20
РЦ Битола	0	3	3	0	3	3
ЕСА Охрид	0	1	1	0	1	1
РЦ Велес	0	2	2	0	2	2
РЦ Струмица	4	3	7	6	4	10
	10	22	32	17	27	44

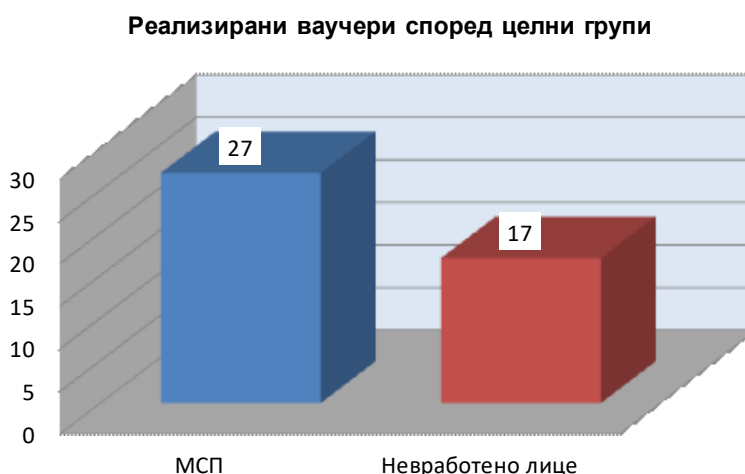
¹ Два ваучери се отповикани поради истекување на рокот на ваучерите

² Во програмата САМОВРАБОТУВАЊЕ, односно Промовирање на одржливи вработувања издадени се 1175 ваучери за невработени лица

Статусот, односно состојбата со издедените ваучери за време на извештајниот период е следен:



Вкупниот досегашен број на издадени ваучери и односот според целните групи и вкупниот износ може да се од следните графикони:

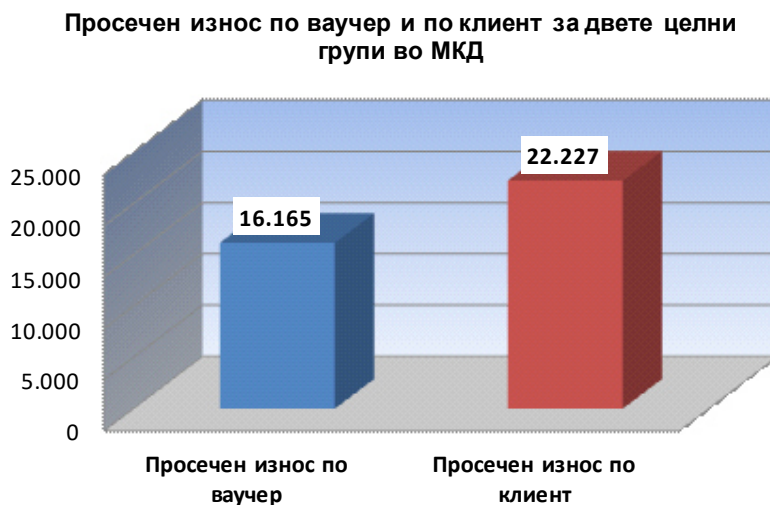


Резултатите покажуваат дека за разлика од минатата година учеството на невработените како целна група во Ваучерската програма е малку намалено и за време на извештајниот период издадени се 17 ваучери за невработени лица за разлика од минатата година кога беа издадени 20 ваучери.

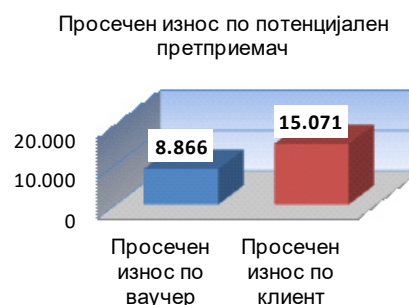
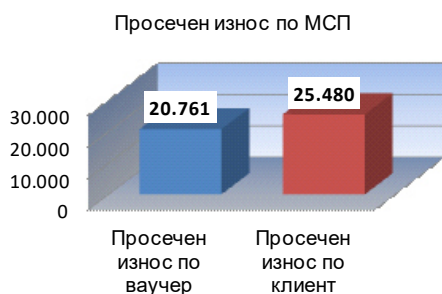
Кога ќе се земе во предвид вкупниот број на ваучери и вкупниот број на клиенти вклучени во Програмата на ВСС, се забележува дека за секој клиент во просек се издаваат 1,37 ваучери за еден клиент, односно за секое невработено лице издадени се по 1,7 ваучера. За 22 МСП издадени се 27 ваучери, или во просек по 1,22 ваучери по клиент.

Имајќи го во предвид вкупниот износ за реализирани ваучери од 711.264,00 денари и вкупниот број на часови на советување од 1140 часа од кои 794 специјалистички и 346 генералистички доаѓаат до просечна цена на советнички час од 624,00 денари одговара на условите и пазарот на консултантски услуги во Република Македонија.

Просечниот износ сметан по ваучери и по клиенти може да се види од следниот графикон:



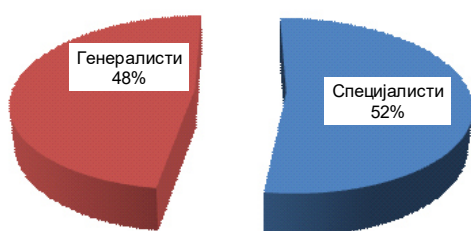
Состојбата одделно за секоја целна група, односно МСП и потенцијални претприемачи (невработени лица) е следна:



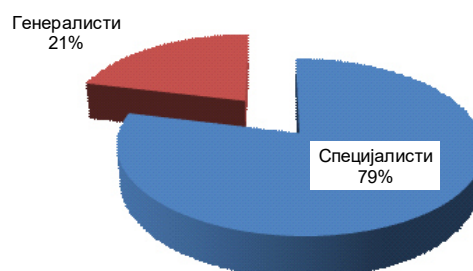
Може да се забележи дека со оглед на посложениот процес на советување кај малите и средните претпријатија износот на субвенцијата е за два ипол пати поголем од износот кај невработените лица и изнесува околу 340 ЕВРА по ваучер, односно 415 ЕВРА по клиент, што заедно со учеството на малите и средните претпријатија може да се каже дека советодавната интервенцијата е на износ од околу 900 ЕВРА по клиент.

Во однос на користењето на советодавните услуги (специјалистички или генералистички) од страна на клиентите состојбата е следна:

Реализирани ваучери според вид на советници



Ангажирани средства за ваучери според вид на советување



Од горенаведените графикони забелелжливо е дека и покрај тоа што бројот на реализирани советувања од страна на советници генералисти е само за 4% помал, односно реализирани ваучери се 21 или 48%, наспроти 23 ваучери или 52% ваучери реализирани од страна на советници специјалисти, во случај кога се набљудуваат средствата кои се ангажирани за советниците односот се менува на 21% реализирани ваучери од страна на советници генералисти и 79% од специјалисти.

Ова се должи на фактот специјалистичките услуги се по обементи, а со тоа и бараат ангажирање на поголеми финансиски средства за разлика од услугите од страна на советници-генералисти.

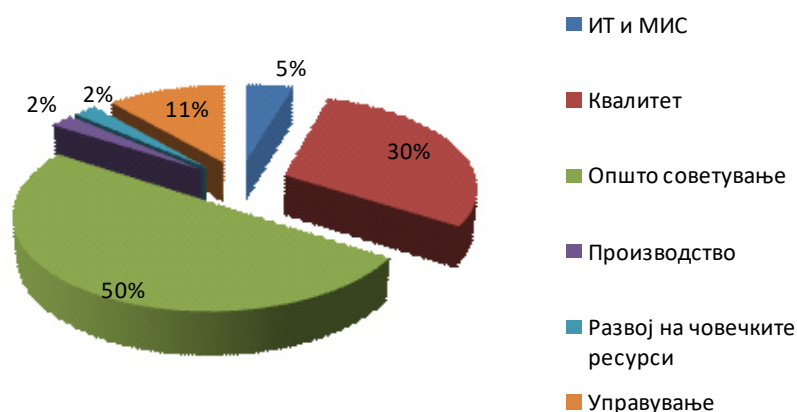
За 27 ваучери реализирани од страна на специјалисти резервирани се 560.550,00 денари, а за 17 ваучери реализирани од страна на генералисти резервирани и платени се 150.714,00 денари, односно просечен ваучер за ангажирани специјалисти изнесувал 20.761,00 денари, а за генералисти 8.866,00 ден.

Од горенаведените графикони забележливо е дека учеството на специјалистите според бројот на клиенти е поголемо во однос на генералистите, а ако се набљудува според ангажираните средства овој процент значително се зголемува кај специјалистичките во однос на издадените ваучери за генералистички советувања. Ова се должи на фактот дека МСП најчесто користат специјалистички услуги.

Во следните графикони дадени се видот на побараните и добиени советодавни услуги според подрачја на советување и вид на советување:



Подрачје на советување



Веднаш се забележува дека и понатаму најбарана услуга е помош во изработка на деловен план и помош околу регистрација на фирмите, додека другите услуги не се доволно застапени, што наложува да се вложат уште поголеми напори во промоција на програмата во целост и многу повеќе средства од досегашните.

Како и минатата година зголемени се барањата од страна на МСП за воведување на системи за квалитет, пред се ISO стандардите, односно ИСО 9001, ИСО 14001 и ОХСАС 18001 е исто така барана и користена од страна на МСП.

Треба да се напомене дека со оглед на скромната сума за субвенција која се одобрува за Програмата на ВСС и малата промоција, квалитетот на реализираните проекти е на завидно ниво кое секако со ангажирање на поголем број консултанти постојано ќе се подобрува и подигнува.

Во овој извештаен период, од вкупните одобрени средства за оваа програмска активност во износ од 900.000,00 ден. реализирани се сите средства од кои платени се субвенции во висина од 711.264,00 денари, административна надокнада за изведувачите во висина од 138.060,00 денари, промотивни и други активности во висина од 50.100,00 денари или вкупно 899.424,00 денари, односно не се реализирани средства во висина од 576,00 денари.

1.2 Инфо пулт проект во соработка со регионалните центри

Целта на проектот „ИНФО ПУЛТ“ е поврзување на институциите на системот како носители на економската политика и стратегија со малите и средни претприемништва, односно како носители на економскиот развој.

Претприемачите и потенцијалните основачи на нов бизнис од страна на Организациите за деловна поддршка можат да добијат најразлични информативни услуги и конкретни информации за малото стопанство како:

- Информирање за можните форми и институции за обука на претприемачи;
- Информации од областа на деловната помош и финансирање,

- Информации за потенцијалната консултантска помош за решавањето на конкретните проблеми во работењето;
- Информации за можностите за инвестирање во регионот, извозните можности, бизнис контакти и други информации и совети;
- Информации за можностите за учество и аплицирање во домашни, странски и меѓугранични проекти;
- Информации, обуки и совети за лицата опфатени со Програмата на Владата на РМ за поддршка на самовработувањето во текот на првата година од работењето на фирмата;
- Информации за извори на финансирање;
- Информации за саеми, трговски мисии и бизнис форуми во земјата и странство;
- Други деловни информации и интернет истражувања.

Во текот на извештајниот период беше реализиран избор на организации за деловна поддршка кои започнаа со реализација на програмската активност „ИНФО ПУЛТ“ за 2016 година, при што се реализираше:

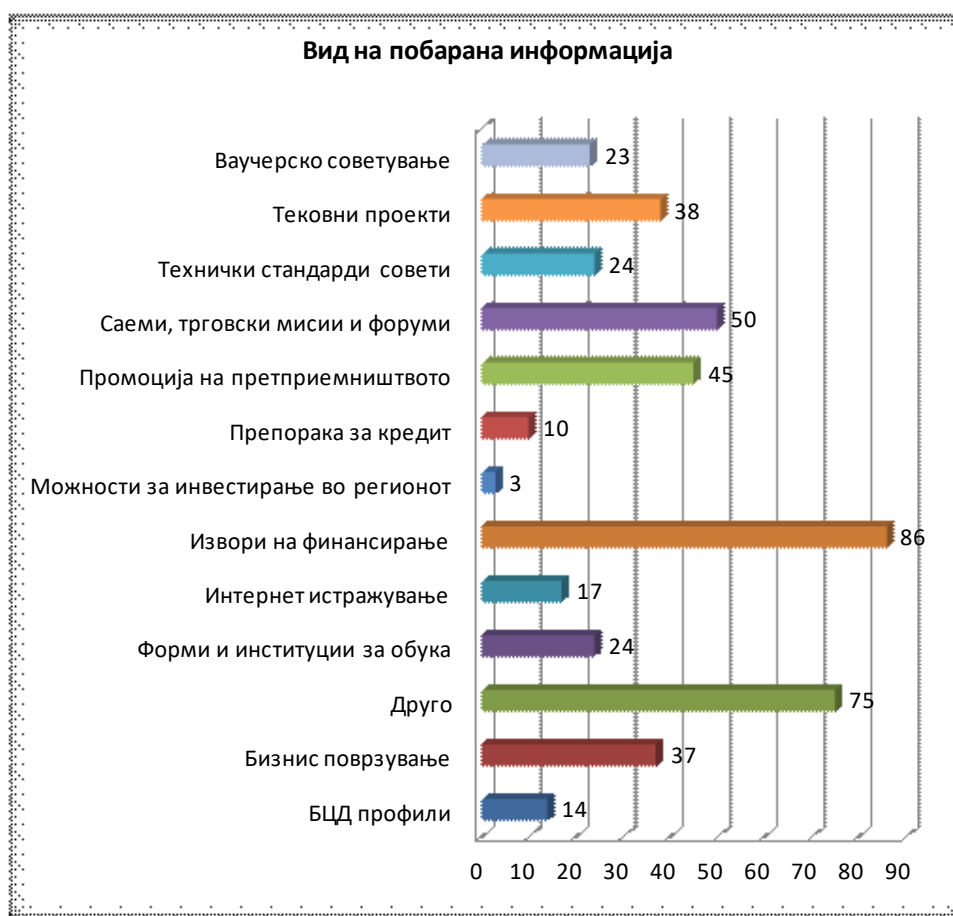
- подготовка и објавување на јавен повик во јавните гласила,
- подготовка на придружна документација кон јавниот повик,
- подготовка на методологија за оценување на апликациите кон јавниот повик,
- оценка и предлог на Комисијата за избор доставен до директорот на АППРМ за избор на 8 ОДП,
- припрема и потпишувањена договори со 8 избрани ОДП,
- почеток на имплементација на Програмата од март 2016 година.

Р.бр.	Центар	Град	Број на клиенти
1	Занаетчиска комора на град Скопје	Скопје	64
2	ЕСА Охрид	Охрид	64
3	ЕСА Тетово	Тетово	64
4	Р.Ц. Битола	Битола	64
5	Р.Ц. Куманово	Куманово	64
6	Р.Ц. Скопје	Скопје	64
7	Р.Ц. Струмица	Струмица	64
8	Р.Ц. Велес	Велес	64
ВКУПНО:			512

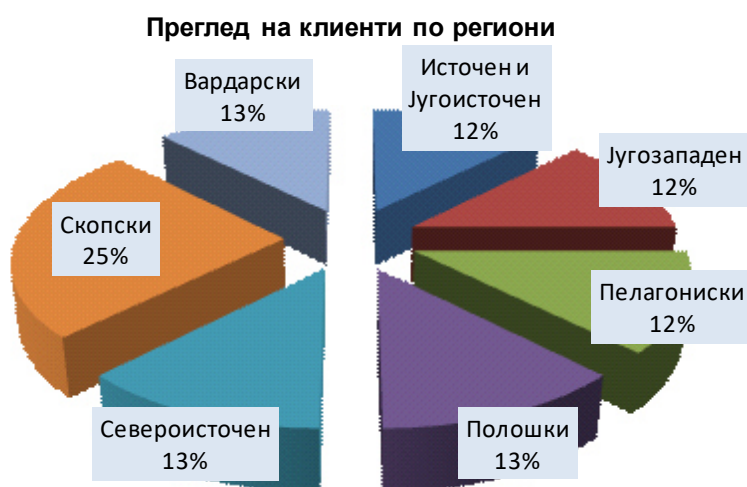
Како што може да се забележи заклучно со октомври 2016 година вкупно биле вклучени 512 клиенти во 8 Инфо центри. Бројот на информативно советодавни

услуги дадени на клиентите се движи според планираното и регионите се подеднакво застапени, освен во Скопје каде делуваат 2 Инфо центра и бројот на клиенти кои побарале некоја информација достигнува 128 клиента.

Во делот на побараните информации од клиентите состојбата е следна:



Регионално гледано состојбата со клиентите во Инфо Пулт проектот во текот на 2016 година може да се види од следниот графички приказ:



Во овој извештаен период, од вкупните одобрени средства за оваа програмска активност во износ од 300.000,00 исплатени се сите средства.

1.3 Претприемачко образование

Националниот центар за развој на иновации и претприемачко учење согласно договорот за „Реализација на обуки за подигање на свеста и знаењето за претприемничкото образование 2016 година“ во периодот од 22 март 2016 година до 7 април 2016 година организираше пет еднодневни работилници за промоција на претприемништвото и подигање на свеста за претприемништвото кај младите луѓе. И оваа година, интересот на студентите и учениците во завршните години од средно образование беше голем. На обуките учествуваа повеќе од 150 слушатели.

Секоја работилница беше концепирана на следниот начин:

- Воведно излагање за претприемништво
- Важноста на развојот на претприемачките вештини на индивидуата
- Презентација на лично искуство од исксен претприемач
- Дискусија помеѓу предавачите, претприемачите и учесниците

Предавачи на работилниците беа асс. м-р Трајче Велковски, асс. м-р Бојан Р. Јовановски и проектниот менаџер во НЦРИПУ Скопје Момир Поленаковиќ.

Во делот за гости предавачи во рамките на работилниците присуствуваа: м-р Маријана Ангелоска сопственик на Ариљеметал ДОО, Александра Стојановска сопственик на Медиа С, Зоран Стаменковски менаџер за продажба во Студио Плус ДООЕЛ и Дарио Гечевски менаџер за Македонија во Андер Груп.

При организација на работилниците во духот на долгогодишната соработка со студентските организации активни на кампусот за општествено-хуманистички и кампусот за технички науки при универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје, студентската организација ЕСТИЕМ локална група Скопје, студентскиот парламент, студентската организација БЕСТ и студентската организација АИЕСЕК.

1.4 Организирање на обуки за подготовка на бизнис план

Во рамките на договорот беше планиран и сет од поврзани 10 модули кои имаат за цел да оспособат потенцијални претприемачи за започнување и водење сопствен бизнис.

Од заинтересираните потенцијални претприемачи беа одбрани 30 учесници со право на учество на присуство на сите десет модула. Просечното присуство беше над очекувањата.

Обуките беа спроведени во периодот од 11 април до 13 мај 2016 година во просториите во техничкиот кампус при Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ во Скопје, опфаќајќи ги следните еднодневни модули:

- Подготовка на бизнис план
- Развој на производ/услуга
- Маркетинг план
- Бизнис и менаџмент вештини
- Финансирање на малите бизниси

- Стратегиски менаџмент
- Сметководствени прашања
- Правни прашања
- Управување со времето
- Франшиза

По завршувањето на обуките, учесниците се стекнаа со сертификат за посетување на обуките за подготовка на бизнис план.

Подготовка на бизнис план

Предавач - Модератор проф. д-р Радмил Поленаковиќ

Постоење на идејата за започнување со бизнис е вистинскиот почеток, но ова не е доволно. Светот е полн со луѓе кои имаат идеи за бизнис за кој се сигурни дека ќе им донесат пари и подобар живот. За жал на најголем дел од нив откако ќе почнат со бизнисот им се случуваат проблеми кои некогаш можат да им го уништат бизнисот. За да се избегне ова и да се осигурате дека вашата идеја ќе прерасне во вистински успех вие треба да бидете добро подготвени. Треба во предвид да земете различни работи кои можат да имаат влијание на вашата бизнис идеја. Не само како тие влијаат денеска, туку и какво ќе биде нивното влијание после една, две или пет години од сега. Како треба да одговорите на овие предизвици, кои алатки треба да ги користите и т.н. се се аспекти за кои треба да сте на јасно уште пред да почнете со вашиот бизнис. Подготовката на бизнис план и конечно негова правилна имплементација ќе ви помогне да бидете посигурен во реализацијата на вашата идеја.

Цели на темата

По завршувањето на обуката учесниците треба се способни да:

- ја разберат потребата од бизнис план
- ја разберат и создадат структурата на бизнис планот за својата бизнис идеја
- ги идентификуваат и критички оценат важните аспекти за нивниот бизнис

Развој на производи и услуги

Предавач - Модератор асс. м-р Бојан Р. Јовановски

Современиот брз раст на бизнисите и профитот, главно се постигнува со поставување на развојниот процес на производите / услугите во центарот на стратегијата на фирмата. Токму овој модул прави обид да ја одбележи суштинската важност на развојот за основањето, одржливоста и конкурентноста на фирмите.

Низ запознавањето со животниот век на производот и изворите на успех кои ги носи развојот, учесниците се воведуваат во проблематиката, за да можат посуштински да навлезат во процесот на создавање на производот/ услугата. Се разработуваат основните фази на процесот со воведување на димензијата време и ресурси. Конкурентноста со помош на развојните процеси е една од главните со кои се постигнува одржлив развој на фирмата. Примерот на развојниот проект за нов стерео приемник ги открива реалностите на развојните проекти.

Концептот на развојната стратегија и проблематиката на квалитетот се од големо значење за успешното функционирање и развој на компаниите, посебно на овие простори, каде се нема доволно традиција во нивното негување.

Маркетинг план

Предавач - Модератор асс. м-р Трајче Велковски

Целта на овие предавања е да им се даде знаења на студентите од областа на маркетингот, маркетинг - истражувањето и маркетинг - планирањето. Примената на маркетинг-концептот е важна за секое претпријатие кое тукушто започнува со работа на пазарот бидејќи познавањето на купувачите, соработниците, конкурентите и целокупното опкружување се многу важни за донесување на најдобри маркетинг-одлуки а следствено на тоа и за остварување на целите на претпријатието.

После завршувањето на овие предавања:

- студентите треба да бидат свесни за важноста на маркетинг-истражувањето и маркетинг- анализата во нивното работење,
- студентите треба да знаат да ги дефинираат нивните маркетинг-цели, маркетинг-стратегија и маркетинг-тактика врз основа на знаењата за инструментите на маркетинг-микс
- студентите треба да бидат запознаени со концептите на сегментирање на пазарот, таргетирање и позиционирање
- студентите треба да ја разберат маркетинг-контрлата и да знаат како да ја спроведат

Бизнис и менаџмент вештини

Предавач - Модератор асс. м-р Бојан Р. Јовановски

По завршување на овој модул студентите ќе бидат запознаени со некои од деловните и менаџмент вештини, како и вештините за управување со проекти, кои се неопходни за успешно отпочнување на сопствен бизнис и ќе бидат оспособени стекнатите вештини практично да ги применат.

Во рамките на модулот особено внимание ќе им биде посветено на оние вештини, кои на учесниците директно ќе им помогнат при реализирање на нивната бизнис идеја, и тоа:

1. презентациски вештини, со кои учесниците ќе бидат оспособени не само да подготват ефектна презентација на претходно изработениот бизнис план и да ги изложат своите идеи и размислувања во врска со новиот бизнис, туку и да ги поттикнат на акција потенцијалните инвеститори и партнери на проектот. Можни теми:

- Методи и инструменти на презентација;
- Припрема и структура на презентација;
- Медиуми на презентација

2. комуникациски вештини - во функција на внатрешно подобрување на односите со сопствените вработени, како и поефикасно создавање на партнерски односи со

добавувачите и потрошувачите. Посебно внимание ќе им се обрне на комуникациските вештини, во насока на зголемување на продажбата. Можни теми:

- Нивоа на конверзација
- Ефективно слушање

Финансирање на малите бизниси

Предавач - Модератор Проф. Владимир Филиповски

Цели на модулот се оспособување на младите претприемачи ефективно да ги презентираат потребите за финансирање на нивните бизниси и да ги лоцираат достапните извори за финансирање, односно потенцијалните финансиери.

Структура на модулот:

Извори на информации за финансиските потреби на бизнисот (биланси)

- Клучни финансиски индикатори за бизнисот
- Финансиски дел од бизнис планот
- Аплицирање за банкарско финансирање
- Градење добар кредитен рејтинг

Извори на финансирање: потенцијални финансиери и нивни карактеристики:

- Однос кон ризикот – банки vs ризико капитал (venture capital)
- Обезбедување на кредитите
- Кредитни линии достапни за малите бизниси во Р. Македонија
- Алтернативни механизми за финансирање: лизинг, факторинг
- Државно субвенционирање на трошоците за позајмување (гарантен фонд, Македонската банка за - поддршка на развојот)
- Странски финансирани програми за малите бизниси

Стратегиски менаџмент

Предавач - Модератор Проф. д-р Константин Петковски

Подготвувањето на бизнис планот како алатка за реализација на бизнис идејата е многу значајна и важна работа во започнувањето на бизнисот. Станува збор за комплексна и сложена работа, за еден систематизиран документ во кој се поместени повеќе подрачја. Во тој контекст, свое место има подрачјето или модулот којшто се однесува на стратегијата, организацијата и планот за ресурси во една бизнис организација.

Општата цел на овој модул е да го истакне значењето на изборот на вистинскиот модел на организација, согласно Законот за трговски друштва на Република Македонија, изборот на соодветната стратегија за развој на бизнис организацијата, нејзината визија и мисија, како и екипирањето на организацијата.

Преку остварувањето на посебните цели на овој модул, кандидатите треба да се стекнат со потребните знаења и вештини за:

- извршување на сите чекори во поставувањето на бизнисот

- дефинирање на бизнис моделот
- определување на целите на бизнис организацијата
- воспоставување на организациската структура
- подготвување на планот за екипирање и професионален развој на персоналот

Сметководствени прашања

Предавач - Модератор Никола Гулев

Создавањето на сопствен бизнис е прекрасно задоволство за основачите. Многу успешни компании како Microsoft, AOL и други, започнале како фамилијарни бизниси. Се соочувале со недостаток на средства, недоволно познавање на финансискиот менаџмент, недостаток на време за погледнување во “книгите на компанијата”.

Претприемачите често преферираат да управуваат со својот бизнис, со посветеност кон технички менаџмент, оставајќи им ја финансиската страна на бизнисот на сметководителите. Притоа забораваат дека сметководителите ја немаат истата искра водителка, истиот елан и вљубеност во нивниот бизнис и нивниот производ како нив самите. Многу успешни бизниси банкротирале, иако покажувале висок пазарен потенцијал. Многу претприемачки соншта не се оствариле, бидејќи нивните сопственици едноставно не го разбирале јазикот на финансиите и управувачкото сметководство.

Цели на обуката:

Модулот им дава на претприемачите и лицата кои имаат идеја за сопствен бизнис, претстава за:

- Основната финансиска терминологија. Истите се запознаваат со финансискиот аспект на својот потенцијален бизнис
- Преку структурирање на средствата и обврските, приходите и расходите и нивното комбинирање во финансиските показатели, се добива претстава за нивната корисност при донесување на одлуки
- Способност за толкување на финансиските извештаи
- Буџетирање
- Предвидување
- Контрола

Започнувањето на нов бизнис е како негување на новороденче. Често пати детските болести не се препознатливи, а бизнисот е нежен и неспособен сам да каже што недостасува. Постапувањето на правата дијагноза е круцијална во тие моменти. Сметководствените техники и информации често употребени во вистински контекст, се лек и витамин кој го зајакнува организмот на компанијата (структурата), го храни (готовината) и навремено алармира ако “крвната слика” (финансиските показатели, буџетите и контролата) не се во ред.

Правни прашања

Предавач - Модератор Павлина Трпкова

Од модулот „Правни прашања за основање мал бизнис“ студентите ќе бидат во можност подетално да научат кои правно-организациони форми им стојат на располагање за да започнат една мала компанија, согласно законските прописи кои важат во Република Македонија. При тоа, на студентите ќе им биде даден преглед на предностите и слабостите, но и ризиците за основање различни видови на компании, односно трговски друштва.

Посебно внимание ќе биде посветено и на прашањата и дилемите за расположливите начини на управување и раководење со малите бизниси. Исто така, на слушателите ќе им се укаже како да го избегнат болното решавање на спорови кои можат да се јават помеѓу основачите (содружниците), особено кога на бизнисот ќе му тргне добро на пазарот. Во спротивно, доколку решавањето на спорите се остави на судовите, најчесто доаѓа до пропаст на инаку конјуктурен бизнис.

Што сè може да се вложи во имотот на една компанија е следното прашање кое заслужува особено внимание. Тука, пред сè, се мисли како да се утврдат правата содржани во уделот во компанијата што се стекнуваат кога во имотот на друштвото, покрај пари, се вложува одредено право (право на интелектуална сопственост, на пример).

Модулот е замислен да даде и одговор дали растежот на компанијата треба да се следи со соодветни правни прилагодувања од аспект на управувањето и раководењето од една, но и за правните можности за водење бизнис надвор од Република Македонија, првенствено во рамките на Европската унија, од друга страна.

Конечно, ќе се укаже и на можните начини и причини за престанок на бизнисите (стечај или ликвидација), како и правните последици со коишто можат да се соочат основачите при престанокот на нивниот бизнис.

Управување со време

Предавач - Модератор Проф. д-р Роберт Миновски

Целта на обуката е да се прошири знаењето за ефикасноста и ефективноста во работењето преку ефикасното користење на времето за работа. Овие цели се очекува да се постигнат преку:

- Препознавање што ви го троши времето
- Клучни принципи за управување со времето
- Постапување приоритети (Аизенхауерова матрица)
- Оддолжување на извршувањето (Прокрастинација)

Очекувани резултати по завршувањето на обуката:

- Секој од учесниците ќе има претстава за ефикасноста и ефективноста во својот процес на работење;
- Учесниците ќе бидат способни да раководат со времето и да го искористуваат ефикасно своето време за работа;
- Секој од учесниците ќе ги совлада методите и техниките за справување со прокрастинацијата

Франшиза

Предавач - Модератор Проф. д-р Делчо Јовановски

Франшизата како еден релативно нов и атрактивен начини за започнување со мал бизнис, последните дваесетина години почна да зазема видно место во рамките на сите позначајни светски економии. Главна причина за ова се секако препознаените бенефиции од користење на овој бизнис модел кај сите учесници во франшизингот. Имено, придобивка од франшизингот имаат и давателот на франшизата - франшизерот, кој врши проширување на својот бизнис било на локален или меѓународен пазар и корисникот на франшизата - франшизантот, кој пак добива идеална можност за отварање на сопствен бизнис на веќе проверен и успешен бизнис концепт.

Идентификувањето и промовирањето на предностите од работењето со овој бизнис модел, од гледна точка на корисникот - франшизантот, ќе овозможи детерминирање на основните насоки како еден претприемач да започне мал бизнис со франшизен бизнис модел. Согледувајќи ги предностите и слабостите на бизнисот со франшизата и оценувајќи ја фактичката состојба на објективните околности во кои таа треба да функционира, како од правен така и од финансиски аспект, потенцијалниот франшизант може да донесе правилна одлука за почеток на својот бизнис со франшиза.

1.5 Организирање на обуки за наставници/професори кои го предаваат предметот претприемништво и бизнис

Националниот центар за развој на иновации и претприемачко учење организираше две едnodневни обуки на 16 март во Скопје и на 23 март во Тетово за наставници и професори кои го предаваат предметот „иновации и претприемништво“ во прва, втора и трета година, предметот „бизнис и претприемништво“ во средните училишта, како и за наставниот и соработничкиот кадар на државните факултети. Присуство земаа повеќе од 100 наставници и професори.

Предавач на обуките беше Проф. д-р Радмил Поленаковиќ кој е дел од тимот кој ги развил овие наставни програми во соработка со Бирото за развој на образование. Обуката беше конципирана во две одделни сесии, теоретски дел и дискусија за потребните промени во наставните програми.

Во Република Македонија, има масовна поддршка за претприемачкото учење, која континуирано се зголемува и во политичките и во образовните кругови. Усвојувањето на стратегијата за претприемачко учење во 2014 беше значаен чекор напред за земјата. Стратегијата опфаќа амбициозна група на обврски и патокази кон достигнување на предизвикувачките цели поставени како основа за воспоставување на претприемачко општество. Следејќи ја Стратегијата која се имплементира од посветените членови на меѓуресорската група претставена во Националното партнерство за претприемачко учење како и од другите релевантни „стејхолдери“, сведоци сме дека веќе се превземени бројни активности за развојот на претприемачкото учење и образование во земјата.

Во првата сесија проф. Радмил Поленаковиќ ги презентираше насоките и идните планови на Владата за воведување на претприемништвото во образовните

институции во Република Македонија. Во втората сесија од обуката на наставниците професорите беше поканет модераторот м-р Ивана Станковска дипл. елек. инж., магистер во областа на Е - бизнис и иновации при Универзитетот во Ланкастер, Обединето Кралство која одржи обука за е - маркетинг опфаќајќи ги модерните алатки и инструменти за организирање на е-маркетинг во компанија и трендовите во развојот на областа. Оваа тематика која е доста актуелна во светски рамки беше нова за поголем дел од наставниците и професорите и предизвика голем интерес кај поголем дел од нив. Во рамките на втората сесија, во завршниот дел од обуката проф. Поленаковиќ ги презентираше резултатите од најновите истражувања и светски практики за зголемување на креативноста на учениците. Евалуацијата на учесниците покажа дека оваа обука е значајна за квалитетот на нивната понатамошна работа, како од аспект на стекнатите знаења, така и од аспект на научените нови методи кои можат да ги пренесат во иднина на своите студенти / ученици.

1.6 Организирање на обука за студенти за подготовка на апликации за конкурирање за работа

Тимот на НЦРИПУ Скопје заедно со одбраните експерти за развој на кариера во периодот од 08 април до 18 април 2016, а во соработка со студентските организации на технички факултети на УКИМ, во просториите на Машинскиот факултет во Скопје одржаа пет еднодневни обуки на тема “Обука за подготовка на апликации за конкурирање на работа”.

Обуките беа посетени од околу 150 студенти на кои присутните беа обучени за процесот на барање работа преку презентација на потребните документи при аплицирање на работа (мотивациско писмо и резиме), како и инструкции за однесувањето на интервју и совети за организирање на процесот на барање работа. Главната цел на обуката е подигнување на свеста на младите луѓе за кариерно планирање и правилен кариерен развој, што покрај нудењето на моност за повисоки кариерни дострели, значително ја зголемува нивната способност за прилагодување во реални ситуации. Ова придонесува до побрза апсорпција на студентите од страна на пазарот на трудот, што всушност намалува еден од најголемите проблеми посочени од страна на бизнис секторот, а особено на малите бизниси кои не можат да си дозволат дополнителна едукација на кадарот.

Студентите кои ја поминаа обуката, преку практични примери научија како се подготвува мотивациско писмо, како се подготвува резиме, исто така беа прикажани видовите на урнеци кои постојат како и што информации треба да содржат истите. Учесниците добија и бесплатни примероци од прирачникот „Како се бара работа второ издание“ во издание на „Националниот центар за развој на иновации и претприемничко учење“, и им беше понудена индивидуална поддршка за конкретни апликации за работа.

1.7 Кофинансирање на Европска недела на МСП

Европскиот ден на претприемачот (ЕДП) е иницијатива што ги поддржува градовите во промоцијата на свеста за претприемништвото. Градовите и државите се соочуваат со нова и моќна конкуренција, но сепак тие мораат да останат на

конкурентно ниво. Концептот на ЕДП помага градовите успешно да се справат со сите предизвици преку потенцирањето на врската помеѓу претприемништвото и квалитетот на живот, и преку потенцирањето на важноста на локалните заедници, училиштата, и другите човечки релации за долгорочен успех. ЕДП исто така ја посочува важноста од имплементирањето проактивни политики, поддршката на стар-ап бизниси и нивно ширење, поддршка за доолнителен развој, и ревитализација на постоечки структури на вработување, и градење на силна мрежна интерконекција помеѓу луѓето.

Европскиот ден на претприемачот (ЕДП) и Европската недела на мали и средни претпријатија 2016 претставуваат главен настан од областа на претприемништвото кој се одржува во земјата на кој се собираат претприемачите и сите заинтересирани институции, односно организации кои работат во насока на развојот на претприемништвото, размена на знаењата, воспоставување контакти, препознавање и поттикнување на претприемачкиот дух.

Главната цел на настанот претставува промовирање на претприемништвото на локално и меѓународно ниво, како и придонес во поттикнување на претприемништвото во Европа.

Главна задача на ЕДП е да ја промовира свеста за претприемништвото на Европско ниво. Оваа цел е базирана на четири столба:

- ЕДП е структурна иницијатива која што ќе биде основана како цврст идентитет за различни настани низ цела Европа, секоја година.
- Развојот на ЕДП е базиран на искуството и идеите на креаторите на политики во различни градови низ Европа и структурирана синтеза на овие идеи е основата за функционирањето на ЕДП
- ЕДП ги поддржува приоритетите на Европските политики преку добрите практики, настани и мрежи за соработка, со цел ЕДП да прерасне во механизам за учење на градовите и економските зони и алатка за промоција на претприемништвото.
- ЕДП ги поддржува градовите да ги инкорпорираат своите настани кон реализација на главните Европски политики.

“Европскиот ден на претприемачот“ во Македонија се организира од 2006 година. Настанот е од големо значење за сите учесници во неговата организација, преку Градот Скопје, АППРМ, Министерството за економија, па се до самите учесници на настанот, гости и предавачи. Поаѓајќи од тоа, со заедничка посвететна работа, се успеа овој настан да се претвори во традиција и оваа година тој се организира 8ма година по ред во Скопје и низ други градови во Македонија.

Овогдинешниот настан се одржа на 17 Ноември во Битола, 14, 15 и 18 Ноември 2016 во Скопје. Настанот се одржа во хотелот „Епинал“ во Битола, Младинскиот Културен центар – Скопје и во хотелот „Александар палас“ - Скопје. За таа цел беа обезбедени пет хали во хотелот за обезбедување на првокласни услови за одржување на работните сесии.

Во рамките на настанот „Европски ден на претприемачот“, што се одржа на 18.11.2016 година, АППРМ активно се вклучи во организацијата, логистиката, водењето и учество во сесијата со наслов:

„Имам бизнис идеја... Како до реализација?“

На сесијата со свои теми учествуваа следните говорници:

Антовски Ангел, Расадник Ангел ДООЕЛ, Корисник на микрофинансиски инструмент, искуства

Петар Славковски, Штедилница Можности, Микрофинансирање

Софија Спировска, Сеавус Инкубатор – Пред-акцелераторска програма за поддршка на стартап заедницата, потпомогната од ИМЕ програмата

Д-р Ристо Иванов, Претседател на ЗБК Креација - Коучинг програма за зголемување на профитабилноста на бизнисот, потпомогната од ИМЕ програмата

Маријан Стојчев, АППРМ, Ваучерски систем на субвенционирано советување

За сесијата изразија интерес и присуство преку 50 претпријатија, институции и консултанти, а презентациите беа поставени на веб страната на АППРМ.

За успешна реализација на “Европскиот ден на претприемачот”, во организација на Европската Бизнис Асоцијација (ЕБА), беа спроведени следните активности:

- Осмислување на концептот на овогодинашниот настан
- Детерминирање на место и време на одржување на настанот
- Детерминирање на темите за работните сесии и пленарната сесија
- Определување и обезбедување на говорници за сите настани
- Креирање на промотивна медиумска кампања
- Подготовка на радио и телевизиски спот
- Дизајн на работните материјали
- Печатење и пакување на работните материјали
- Обезбедување човечки ресурси за поддршка на деновите на одржување на настанот
- Обезбедување на техничка опрема за работните сесии
- Обезбедување на фотограф за сите денови и за сите работни сесии

Медиумската промотивна кампања беше спроведена преку печатени и електронски медиуми, и тоа:

- Радио кампања на Сити Радио во траење од 10 до 18 ноември 2016, со емитување на радио промотивниот спот 6 пати дневно
- Телевизиска кампања на Канал 5 телевизија во траење од 14 до 18 ноември 2016, со емитување на телевизискиот промотивен спот 5 пати дневно.
- Едномесечна кампања и промоција во неделниот магазин за бизнис КАПИТАЛ.

1.8 Организирање на менторство помеѓу искусни претприемачи и стартап фирми

Во Тренинг Центарот на Бизнис Конфедерација на Македонија на 18, 19 и 20 април 2016 година се одржаа три еднодневни работилници со наслов "ЈАКНЕЊЕ НА ПРЕТПРИЕМАЧКИОТ СИСТЕМ ВО МАКЕДОНИЈА" кои беа модерирани од страна на предавачите Александар Целески и Ведран Џидара кој е експертот од Хрватска на кој воедно главен фокус му се стартап секторот и одржливоста на овој сектор. На работилниците присуствуваа околу 75 млади претприемачи "start up".

На одржаните работилници искусни претприемачи од повеќе реномирани компании преку лични примери покажаа како и со кои проблеми тие се соочувале во текот на првите години од започнувањето на своите бизниси.

Работилниците имаа за цел да ги охрабрат новоотворените стартап компании да не се откажуваат во првите години од формирањето на истите и да ја подигнат нивната самодоверба при соочувањето со реалните секојдневни проблеми при менаџирањето на компаниите.

Модераторите и гостите предавачи кои имаат успешни бизниси ги охрабруваа присутните да веруваат во својата идеја, да работат на истражување на пазарот, исто така ефикасно да го користат маркетингот се со цел што повеќе лица да се запознаат со нивниот производ или услуга и да ги мотивираат истиот да го купат.

За време на работилниците на младите претприемачи им беа презентирани стратешките документи за поттикнување на претприемништвото како што се: Стратегијата за инвоации 2012-2020, Оперативниот план за услуги на пазарот на труд и активни програми и мерки за вработување за 2016 година, Проектот "Македонија вработува" со кој се очекуваат 20.000 нови вработувања со намалени трошоци за работодавачите.

Изворите на финансирање за стартап компании кои беа презентирани на работилниците привлекоа големо внимание од страна на присутните со самото тоа можеме да заклучиме дека новоформираните компании имаат потешкотии лесно да стигнат до финансиска помош. Користењето на разните приватни фондови, ваучерскиот систем за советување, поддршката која ја нуди Македонска Банка (МБПР) како и фондациите и организациите за поддршка на бизнисот им дадоа енергија и мотив повеќе на младите претприемачи да продолжат да работат и да успеат во развојот на нивната стартап компанија.

1.9 Организирање на обуки за локални консултанти

Тридневна обука со наслов "ТЕХНИКИ И АНАЛИЗИ НА БИЗНИС ПЛАНИРАЊЕ" се одржа во Тренинг Центарот на Бизнис Конфедерација на Македонија од 25 до 27 април 2016 година. На обуката присуствуваа 25 локални консултанти кои своите вештини и знаење ќе го пренесат на компаниите се со цел да бидат поконкурентни како на домашниот така и на странскиот пазар.

Предавачи на обуката беа Мимоза Анастоска и Владимир Ѓоргиев кои преку своите презентации им помогнаа на консултантите да ги зголемат капацитетите во делот на менаџмент консалтингот.

Локалните консултанти по завршувањето на обуката добија литература, брошури и линкови во пишана и електронска форма кои ќе им бидат од корист во наредниот период кога ќе вршат консултантски услуги на нивните клиенти.

Повеќе теми за консултантски техники и услуги беа покриени со оваа 3 дневна обука како што се: пазарот на консултантски услуги во ЕУ и регионот, менаџмент консалтинг процес, презентација на алатка-бизнис модел КАНВАС, елементите за генерирање вредност и приходи на претпријатието, елементите за начинот на користењето на ресурсите и структурата на трошоците, основите на стратешкото планирање и анализа на состојбата, стратешка карта, избалансирана карта на показатели, Развој на нов производ и случно.

Цели на три дневната обука за развој на консултантски техники и услуги на кој што присуствуваа локалните консултанти беа:

- Подобрување на разбирањето за консултантската професија и бараните вештини за да се биде успешен;
- Зголемување на капацитетот и компетенциите на менаџмент консултантите;
- Подобрување на способностите за презентирање на консултантските вештини и компетенции;
- Техники на континуираната анализа за истражување на пазарот и транспарентност на пазарот со особен акцент на изборот за локацијата и одлуките за инвестиции.
- Герила и Креативен Маркетинг (Максимален учинок со Минимални финансии)
- Развој и градење на Брендиран производ, сегментиран маркетинг пристап по одделни канали во работењето, интернет Маркетинг (E-Business) вештини и компетенции;

1.10 Организирање на обуки за зголемување на конкурентноста на МСП

Пет еднодневни обуки со наслов “Подигање на конкурентноста кај МСП – Инвестиции Иновации и Капацитети” во просториите на Тренинг Центарот - Бизнис Конфедерација на Македонија беа одржани во периодот од 21 до 25 март 2016 год. Повеќе од 150 претприемачи беа присутни, со цел подигнување на конкурентноста, зголемување на инвестициите за воведување на иновации и истражувачки активности, зајакнување на интернационализацијата, како и зголемување на капацитетите на вработените во малите и средни претпријатија.

Ратка Пемова и Кате Трајкова беа предавачи односно ментори на овие 5 еднодневни обуки, кои своето долгогодишно искуство го пренесоа на присутните преку презентации и реални примери преку симулација на реални случаи и проблеми или преку презентации од страна на гостите предавачи претставувајќи ги искуствата пред присутните на обуките.

Во пет работни групи беа поделени претприемачите кои работеа на анализа, разработка и предлози во однос на следниве теми: Зголемување на вработеноста и развој на човечкиот капитал во сектор претприемништво и МСП, Стимулирање на креативност и иновативност, Стратешкиот менаџмент, Моожност за зголемување на инвестициите за воведување иновации.

Покрај теоретскиот дел, реални примери за стратешки планови беа изработени од страна на присутните, како што се:

- МИСИЈА
- ВИЗИЈА
- ЕКСТЕРНА АНАЛИЗА
- ВНАТРЕШНА АНАЛИЗА
- КОКУРЕНТСКА ПРЕДНОСТ
- СТРАТЕГИИ / ЦЕЛИ / ТАРГЕТИ

Како стратешко потенцијални сектори за развој на конкурентноста на малите и средните претпријатија беа издвоени следниве сектори: Агробизнис и преработка на храна, Металургија / Обработка на метали, текстил, енергетскиот сектор, туризмот, Информатички и комуникациски технологии, Медицински помагала и лекови.

1.11 Подготовка на годишен извештај – Обсерваторија за МСП

Главна цел на годишниот извештај за секторот на МСП е да создаде одржлив механизам за следење, анализирање и подготвување на политики кои ќе бидат пред се во интерес на приватниот сектор. Во таа насока, годишните извештаи што се подготвуваат секоја година, во голема мера им помагаат на креаторите на политиките во државата, пред се луѓето кои работат Министерствата надлежни за развој на МСП секторот и кои се задолжени за подготовка на стратегии, програми и акциони планови за мали и средни претпријатија. Покрај ова, податоците кои се обработуваат во овие годишни извештаи исто така се користат од страна на голем број институции, организации и проекти при изработка на најразлични анализи, трудови и извештаи.

Примарна цел на Опсерваторијата е преку “ex post” анализа која се фокусира на учинокот од досегашните спроведени политики преку одржлив механизам за следење, анализирање и подготвување на извештаи во кои податоците се синтетизирани во стратешки препораки за креирање на проактивни ефективни и ефикасни политики во доменот на приватниот сектор. Првенствено целта на овие е извештаи е да им помогне на креаторите на политики во државата, пред се на луѓето кои работат во Министерството за економија и кои се задолжени за подготовка на стратегии, програми и акциони планови за мали и средни претпријатија.

При изработка на овие извештаи се користи методологијата која ја користи и Европската опсерваторија за мали и средни претпријатија од Холандија при изработката на извештаи за претпријатијата од Европската Унија.

Како главен извор на информации на Опсерваторијата претставува базата на податоци од Централниот регистар на Република Македонија (трговскиот регистар). Покрај овие податоци, Опсерваторијата исто така соработува и со Државниот завод за статистика, Фондот за пензиско и инвалидско осигурување, Министерството за економија, Министерството за финансии, комерцијалните банки, проектите финансирани од донатори и други релевантни институции кои имаат информации за МСП и кои можат да придонесат во пишувањето на овој извештај.

Со анализата за 2015 година беа опфатени повеќе области од работењето на малите и средните претпријатија како што се:

- Макроекономската состојба
- Правна рамка
- Претпријатија во република Македонија - големина и структура
- МСП и надворешна трговија
- МСП и вработувањето
- Финансиска состојба и финансирање на МСП
- Даночна политика
- МСП Иновации, истражување и развој
- Профитабилност, инвестиции и финансии

Идна заложба на Опсерваторијата е да започне со прибирање на податоци директно од претпријатијата. Ова ќе се спроведува во иднина на база на анкета каде што податоците за обработка би се добивале директно од страна на претприемачите.

1.12 Организирање на обуки за општествена одговорност и промоција на социјалното претприемништво

Поентата на обуката која се одржа на 11, 12 и 13 април 2016 година, беше да им се доближи на компаниите коцептот на ООП со што би се поттикнале да преземат одговорност кон општеството и превземање одговорност кон успешноста на нивниот бизнис како и за подигање на свеста за спроведување на општествено одговорни практики и покажување на интерес за подобро функционирање во насока на општествената одговорност, како и промоција на концептот за социјално претприемништво и поттикнување на развојот на социјални компании.

Одбивањето да се превземе одговорност е болест на нашето време – Ото Фон Бизмарк.

Се одржаа три еднодневни обуки, на кои се обучија околу 75 претпријатија.

Предавачките Марина Спасеска и Елена Анчевска, се интернационално сертифицирани обучувачи за општествена одговорност, спроведуваат јавни кампањи и обуки за општествена одговорност а исто така се дел од мрежата за општествена одговорност на национално и интернационално ниво.

Тие преку презентација, практични примери, поттикнување на дискусии и вежби ги пренесоа своите знаења и искуства околу следните прашања: Зошто организациите наместо да го искористат профитот за сопствени цели вложуваат во општествено одговорни проекти? Кои се општествено одговорни претпријатија во Македонија и какви се праксите досега? Принципи на општествената одговорност. Концептот на ООП во Македонија и светот. Аргументи за и против ООП. Општи критериуми кои треба да се задоволат за ООП како и совети за успешно спроведување на ООП проекти, како и понапредни знаења во однос на Глобалниот договор на Обединетите Нации, Водечките принципи за бизнис и човекови права на

Обединетите Нации, Упатствата (насоките) на Организацијата за економска соработка и развој за мултинационални претпријатија (Упатства на ОЕЦД), ISO 26000 Стандардно упатство(водич) за општествена одговорност (ISO 26000), Трипартитна декларација на Меѓународната организација на трудот за принципите на мултинационални претпријатија и општествена политика (ILO MNE Декларација).

Меѓутоа поради интернационализација на бизнисите, компаниите пред се треба да бидат информирани и свесни за постоењето на вакви принципи и правила, и обучени, бидејќи има компании што треба да го истакнат она што го прават како добра практика.

На некој начин треба да се поттикнат компаниите поквалитетно да го водат својот бизнис, а тоа би се одвивало преку спроведување на обуки.

Овие обуки во соработка со АППРМ, се спроведоа во 75 селектирани компании кои веќе покажаа капацитет за спроведување на општествено одговорни практики и покажаа интерес за подобро функционирање во насока на општествената одговорност.

Самите компании се одговорни за нивното влијание врз општеството – позитивно и негативно. Преку обуките, компаниите може значително да придонесат за одржлив развој. Обврските на компаниите може да ги надополнуваат напорите за развој на општеството, како и кон општествен напредок и напредок на животната средина. Имплементирањето и спроведувањето на фундаменталните стандарди за животната средина и општеството не може да се делегираат на компаниите, тие едноставно сами доброволно ќе ги применуваат.

1.13 Поддршка на женско претприемништво

Од 6ти до 8ми април 2016 година беа одржани 3 еднодневни обуки со наслов "Почеток на нов бизнис живот" обука за поттикнување на женско претприемништво и отпочнување на сопствен независен бизнис. Тренинг Центарот на Бизнис Конфедерација на Македонија во текот на трите обуки го посетија повеќе од 90 жени претприемачи.

Целта на овие обуки беше да се подигне конкурентноста на претпријатијата водени од жени. Во текот на обуките жените претприемачи успеаа да ги зајакнат капацитетите и вештините за водење бизнис, како и да слушнат многу успешни приказни за успешните жени од Македонија и поширокиот регион со што ќе се стекнат со самодоверба и охрабрување за идно остварување на своите бизнис планови.

Експерти, односно модератори на овие обуки беа Миле Бошков и Валентина Дисоска која воедно е жена претприемач но и претседател на Здружението на Бизнис жени. Таа вложи напори да влијае врз знаењето и капацитетите за водење бизнис на жените претприемачи како и да ги подобрат своите промотивни активности. Обуката исто така дава комплетен преглед на лидерството и на тоа како да се искористат лидерските техники за да се постигне долгорочен успех во бизнисот. Таа понуди суштински вештини, ресурси и техники за ефективно лидерство и менаџмент за жени претприемачи. Преку овие обуки жените претприемачи научија како мудро да ги поставуваат своите цели, да го оценуваат

влијанието на околните фактори врз бизнисот, да направат маркетинг микс концепт за своите производи, да изработат свој маркетинг план, да направат SWOT анализа, да научат како да ги читаат и анализираат финансиските извештаи и предвидувања. Исто така во текот на обуката жените претприемачи дискутираа за свесност за улогата на жените лидери и лидерството, разбирање на различните лидерски концепти и специфичните предизвици за жените лидери, подобрување на преговарачките вештини и справување со културните и половите предизвици.

Во текот на обуките беа презентирани законските регулативи за еднакви можности и стратешките документи на владата на Република Македонија како што се :

- Закон за еднакви можности на жените и мажите
- Законот за спречување и заштита од дискриминација
- Стратегијата за родова еднаквост 2013-2020.
- Националната стратегија за еднаквост и недискриминација
- Националниот акциски план на Република Македонија за реализација на Рез. 1325 на Обединетите нации за жените, мирот и безбедноста.