

**МИНИСТЕРСТВО ЗА ЕКОНОМИЈА
НА РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА**



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

ИЗВЕШТАЈ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА

ПРОГРАМАТА

**ЗА ПОДДРШКА НА ПРЕТПРИЕМНИШТВОТО, КОНКУРЕНТНОСТА И
ИНОВАТИВНОСТА НА
МАЛИТЕ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА
ВО 2019 ГОДИНА**

**За 2019 година
(јануари – декември 2019)**

Скопје, јануари 2020

ИДЕНТИФИКАЦИСКА КАРТА

Назив:	Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Северна Македонија - АППРСМ
Адреса:	Кеј Димитар Влахов 4, Скопје
Основач:	Влада на Република Северна Македонија
Ресорно министерство:	Министерство за економија
Директор:	Љупчо Довичински
Управен одбор:	Златко Колев – претседател Јумни Адеми – заменик претседател Иван Ајтарски - член Розита Талевска Христова - член Салајдин Идризи - член
Партнери на АППРСМ:	Министерство за економија Министерство за труд и социјална политика Министерство за образование и наука Министерство за финансии Стопанска комора на Македонија Сојуз на стопански комори Стопанска комора на северо-западна Македонија Државниот завод за статистика Централен Регистар на Република Северна Македонија Агенција за вработување на Република Северна 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

АППРСМ	Агенција за поддршка на претприемништвото на Р.С. Македонија
МЕ	Министерство за економија
МТСП	Министерство за труд и социјална политика
УНДП	Програма за развој на Обединетите Нации
ОДП	Организации за Деловна Поддршка
ЕЕН	Европска мрежа на претпријатија
МИС	Менаџмент информативен систем
ПСВ	Помош за самовработување
ИПА	Претпристапни фондови
АВРСМ	Агенција за вработување на Република Северна Македонија
ЈИСА	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
РБСМ	Развојона банка на Северна Македонија
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 РСМ
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 Северна 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),
- Поддршка за самовработување,
- 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 АППРСМ (подпрограма 40).....	6
1.1 Ваучерски систем на советување	6
1.2. Воспоставување на систем на стандардизирани менторски услуги	13
1.3. Кофинансирање на регионалниот проект “Алијанса на знаење во еко-иновативно претприемништво за поттик на конкурентноста на МСМ	17
1.4 Инфо пулт проект во соработка со регионалните центри	17
1.5 Претприемачко образование.....	20
1.6 Организирање на обуки за подготовка на бизнис план	23
1.7 Форум на добри практики за старт-ап фирми – примена	26
1.8 Организирање на обуки за локални консултанти	27
1.9 Организирање на обуки за зголемување на конкурентноста на МСП.....	29
1.10 Промоција на општествена одговорност и социјалното претприемништво	33
1.11 Поддршка на женско претприемништво.....	35
2. Финансиски извештај.....	37

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, 64/18), 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 2019 година, Агенцијата за поддршка на претприемништвото, врз основа на оперативниот и финансовиот план за 2019 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 2019 година, односно активностите и проектите кои се реализираат преку АППРСМ (подпрограма 40).

Врз основа на член 36, став 3 од Законот за Владата на Република Северна 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 Северна Македонија, на седница одржана 8 јануари, 2019 година ја донесе Програмата за поддршка на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средните претпријатија во 2019 година, (објавена во Службен весник на РМ бр. 5 од 11 јануари 2019 година).

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

1.1 Ваучерски систем на советување

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

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 2018 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 2019 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 АППРСМ 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 февруари 2019 година.

Резултати во ВСС за овој извештаен период (февруари - 30 декември 2019 година) се следни:

- Вкупно издадени - 57 ваучери, од кои реализирани се 56 ваучери за 36 клиенти на вкупен износ од 804.114,00 денари од кои:
 - а) За потенцијални претприемачи издадени и реализирани се 32 ваучери за 16 клиенти на вкупен износ од 270.864,00 денари.
 - б) За постојни претпријатија издадени се 25 ваучери, реализирани 24 за 20 клиенти во вкупен износ од 533.250,00 денари.

За административна надокнада на ОДП кои ја и имплементираат ваучерската програма на регионално ниво планирани беа 20% од вкупниот износ на субвенцијата, а потрошени беа 160.779,00 денари на годишно ниво или 19,99%. 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.

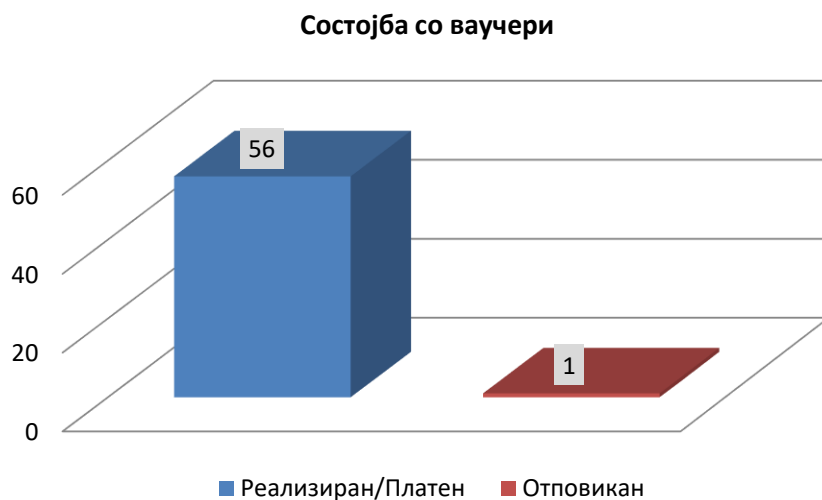
Резултатите во извештајниот период во однос на вклучени клиенти и издадени ваучери се добри со оглед дека во голем дел од овој извештаен период сите изведувачи на програмата за Ваучерско советување беа ангажирани во реализација на Програмата на Владата на РСМ за Самовработување¹, при што исто така се издаваа ваучери за невработени лица.

Резултати за период се како следи:

ОДП	КЛИЕНТИ			ВАУЧЕРИ		
	Потенцијални претприемачи	МСП	Вкупно клиенти	Потенцијални претприемачи	МСП	Вкупно ваучери
ЕСА Тетово	0	4	4	0	4	4
РЦ Куманово	2	1	3	4	1	5
РЦ Скопје	6	8	14	12	11	23
РЦ Битола	0	2	2	0	2	2
ЕСА Охрид	0	0	0	0	0	0
РЦ Велес	0	5	5	0	6	6
РЦ Струмица	8	0	8	16	0	16
	16	20	36	32	24	56

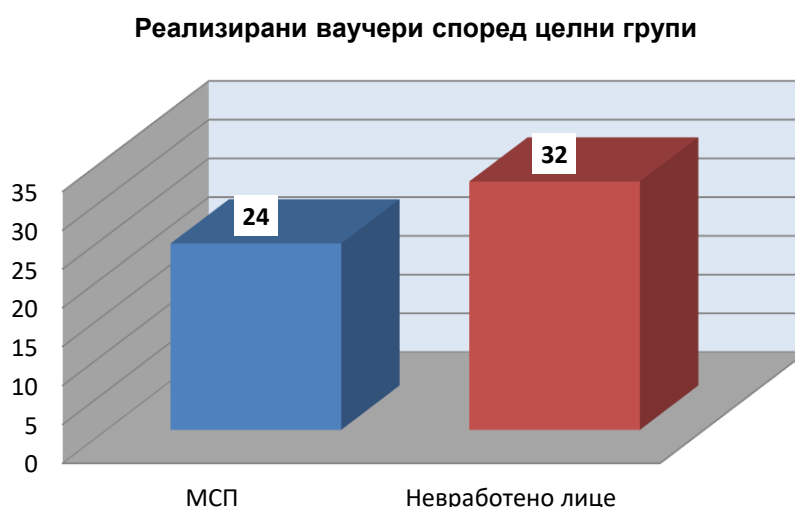
¹ Во програмата САМОВРАБОТУВАЊЕ, односно "Креирање можности за работа за сите IV" издадени се 1224 ваучери за невработени лица

Статусот со издадените ваучери за време на извештајниот период во однос на нивната реализација е следен:



Од издадените 57 ваучери 56 ваучери се завршени и извршено е плаќање на субвенционираниот дел, а еден ваучер не е реализиран.

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



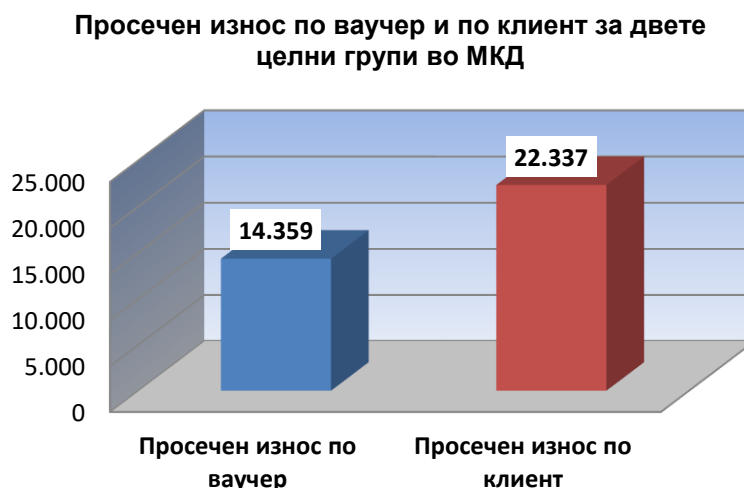
Резултатите покажуваат дека учеството на малите и средните претпријатија како целна група во Ваучерската програма е без малку на исто ниво како и минатата година и за време на извештајниот период издадени се 25 ваучери за МСП за разлика од минатата година кога беа издадени 26 ваучери, додека бројот на издадени и реализирани ваучери за невработените лица бележи зголемување и за разлика од минатата година кога беа реализирани 22 ваучери, во 2019 година реализирани се 32 ваучери за 16 клиенети кои започнале сопствен бизнис.

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 1,56 ваучери за еден клиент, односно за секое невработено лице издадени се по 2 ваучера или вкупно 32 ваучери. За 20 МСП реализирани се 24 ваучери.

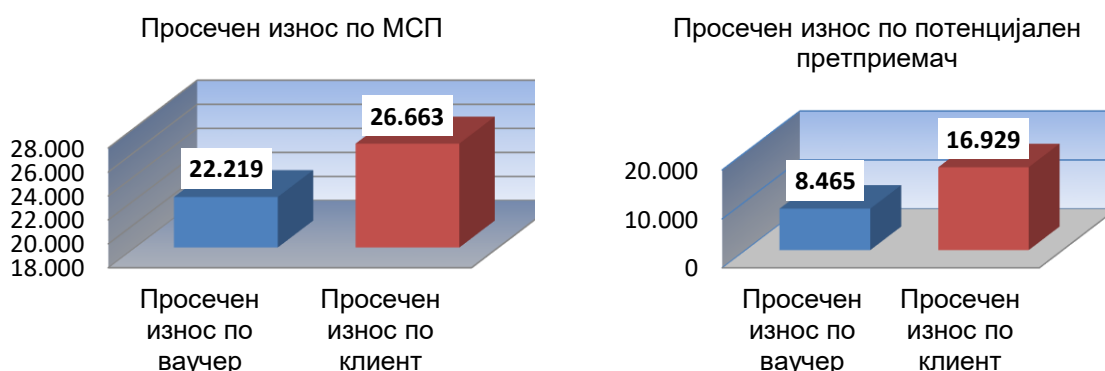
Имајќи го во предвид вкупниот износ за издадените и реализирани ваучери од 804.114,00 денари и вкупниот број на часови на советување од 1232,5 часа од кои 721,5 специјалистички и 511 општи (генерални) доаѓаат до просечна цена на советнички час од 652,00 денари одговара на условите и пазарот на консултантски услуги во Република Северна Македонија.

Просечниот износ сметан по ваучери изнесува 14.359,00 денари, а по клиенти изнесува 22.337,00 денари, што е нешто под износите на минатата 2018 година.

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



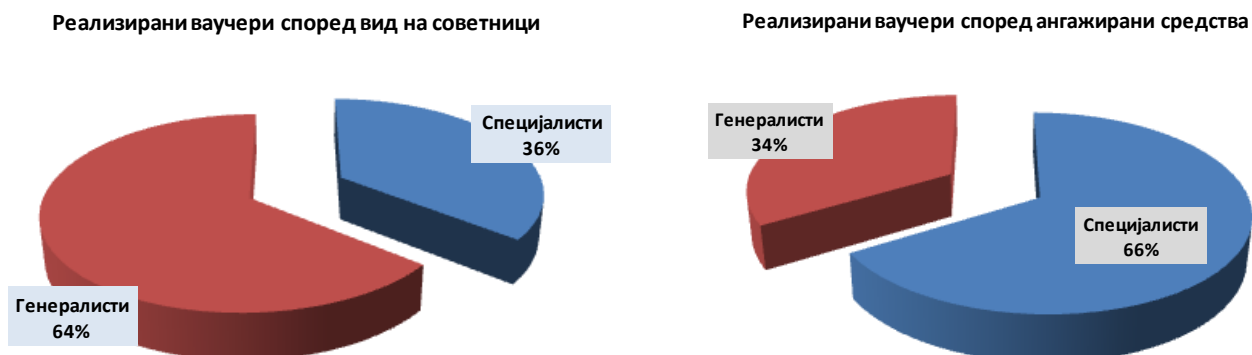
Состојбата одделно за секоја целна група, односно МСП и потенцијални претприемачи (невработени лица) е следна:



Може да се забележи дека со оглед на посложениот процес на советување кај малите и средните претпријатија износот на субвенцијата е безмалку за два пати поголем од износот кај невработените лица и изнесува околу 22.219,00 денари по ваучер (361 ЕВРА), односно околу 26.700,00 денари по клиент (433 ЕВРА), што заедно со учеството на малите и средните претпријатија (50%) може да се каже дека советодавната интервенцијата е на износ од околу 53.400,00 денари (870 ЕВРА) по клиент. Овој износ бележи опаѓање во однос на 2018 година кога

субвенцијата изнесуваше околу 30.000,00 денари, а ова се должи на поголемиот број на услужени клиенти со непромент буџет.

Во однос на користењето на советодавните услуги од советници (специјалисти или генералисти) од страна на клиентите состојбата е следна:



Од горенаведените графикони забележливо е дека учеството на генералистите според бројот на клиенти е поголемо во однос на специјалистите, кога се гледа според ангажираните средства учеството на специјалистите е многу поголемо, односно 36% од специјалистите потрошиле 66% од предвидените средства. Ова се должи на фактот специјалистичките услуги се по обемен, а со тоа и бараат ангажирање на поголеми финансиски средства за разлика од услугите од страна на советници-генералисти кои највеќе се сведуваат на помош на невработените лица во делот на проверка на бизнис идејата и подготовка на одржлив бизнис план, како и помош околу регистрацијата на компанијата и неопходни дозволи, лиценци и други услови за отпочнување со работа.

За 20 ваучери реализирани од страна на специјалисти резервирани се 432.900,00 денари, а за 36 ваучери реализирани од страна на генералисти резервирани и платени се 371.214,00 денари, односно просечен ваучер за ангажирани специјалисти изнесувал 21.645,00 денари, а за генералисти 10.311,00 денари.

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



Вкупно советодавни услуги



Веднаш се забележува дека и понатаму најбарана услуга е помош во изработка на деловен план и помош околу регистрација на фирмите² што се должи на издадените ваучери за невработени лица за кои задолжително се бара, со помош на советниците да изработат бизнис план како би се проверила одржливоста на бизнисот и потоа да регистрираат компанија и да се самовработат.

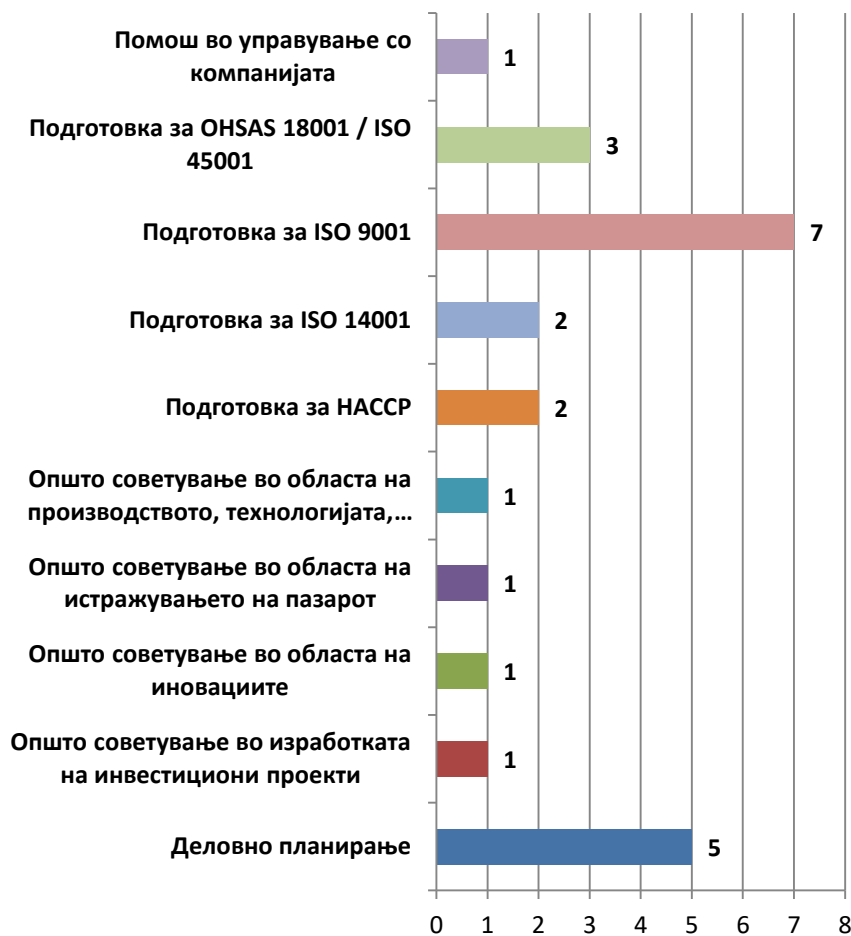
Од услугите дадени на МСП како најбарани се издвојуваат услугите за подготовка за имплементирање на стандарди за квалитет како што се: ИСО 9001, ИСО 45001 и ИСО 14001 и други. Ова е од причина што се повеќе мали и средни претпријатија осознаваат дека зголемувањето на нивната продуктивност, а со тоа и конкурентоста на нивните производи/услуги се зголемува со имплементацијата на овие стандарди. Секако имплементацијата на стандардите за квалитет има и промотивен ефект за компанијата.

Другите услуги кои преку соодветни консултанти ги нуди АППРСМ се уште не се доволно барани од страна на МСП, што наложува дека треба да се вложат уште поголеми напори во промоција на програмата во целост, како и да се обезбедат повеќе средства од досегашните, што со Програмата на Агенцијата за 2020 година делумно е постигнато. Со воведување на менторските услуги во АППРСМ се очекува заинтересираноста, а со тоа и бројот на клиенти и издадени ваучери за разни видови услуги за МСП, значајно да се зголеми.

² За невработените лица-потенцијални претприемачи издадени се вкупно 32 ваучери, а отворени се 16 фирми

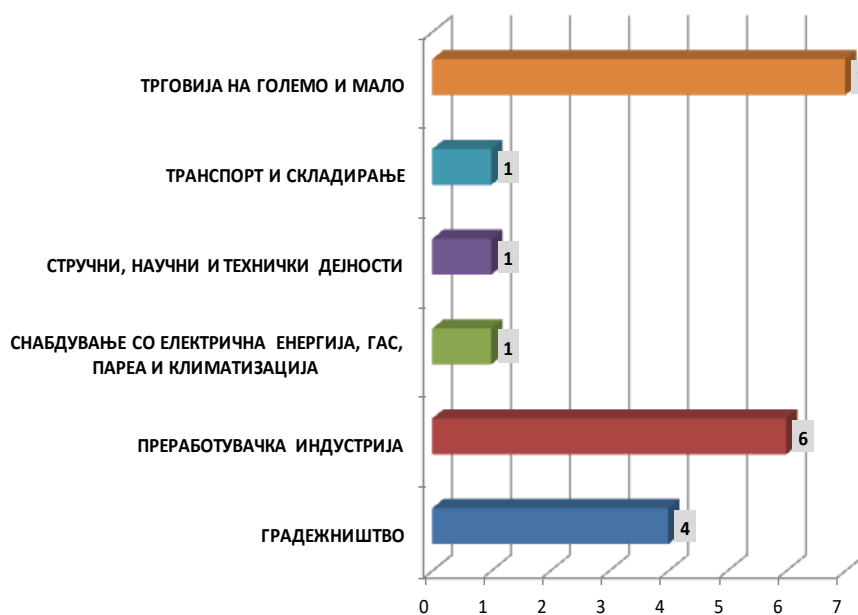
Вкупните видови на услуги дадени на МСП се следните:

Видови на услуги во МСП



Распределбата на консултантските услуги според дејноста на МСП е следната:

Ваучери според дејноста 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 денари, поради поголемиот интерес за програмата и заштедата остварена при реализација на другите програмски активности, реализирани се вкупно 964.892,00 денари. Од нив 804.114,00 денари се платени субвенции, а за административна надокнада за изведувачите исплатени се средства во висина од 160.778,00 денари.

1.2. Воспоставување на систем на стандардизирани менторски услуги

АППРСМ е во втората година на реализацијата на регионалниот проект „Воспоставување и промоција на менторските услуги за МСП во Западен Балкан - Фаза 2“, поддржан од Јапонската Агенција за Меѓународна Соработка – ЈИСА. Покрај АППРСМ партнери во Проектот се Агенциите надлежни за поддршка на развојот на МСП од Србија – регионален лидер, Црна Гора и Босна и Херцеговина.

Основната цел на проектот е дизајнирање на одржлив „Систем“ на стандардизирани менторски услуги во Република Северна Македонија, инволвирајќи ја постојната мрежа на Регионални Центри (РЦ), како почетна инстанца од која се регрутираат идните ментори. На тој начин се надградуваат нивните капацитети за испорака на стандардизирани услуги кон МСП, што дополнително придонесува и кон нивната самоодржливост.

Менторските услуги се реализираат на локално ниво. Локалните претпријатија како крајни корисници ги користат придобивките од стандардизираните менторски услуги согласно јапонското искуство и знаење за водење бизнис и унапредување на работењето. Тоа воедно ќе доведе и до подобрување на работењето и на локалната економија.

На овој начин, работејќи на воспоставување на функционален систем на поддршка на развојот на МСП се обезбедува и одржливост и постојано подобрување на истиот, како сеопфатен и долгорочен процес на поддршка на претпријатијата во клучната фаза на нивниот развој.

Процесот на создавање на нови квалификувани ментори продолжи и оваа година. Во периодот февруари-март 2019 година, преку учество на соодветна Програма за обука (која подразбира реализација на серија на тематски обуки и соодветна поддршка преку прирачници за спроведување на процесот) и квалификационен систем, воден од страна на сертифицирани ментори од Босна и Херцеговина, 7 нови ментори од мрежата на РЦ на АППРСМ (што ја покрива целата територија на Македонија) и 1 ментор од редот на вработените во АППРСМ, се стекнаа со овластување да работат според овој систем на стандардизирани менторски услуги.

Во периодот од 18 Март до 12 Април 2019 година беше објавен Јавен Повик за спроведување на менторски услуги кај 28 претпријатија (14 почетни и 14 постоечки бизниси). Повикот беше соодветно промовиран преку настап на медиуми, интернет портали, флаери, фејсбук страната на проектот, како и промоција од страна на РЦ

до клиентите во подрачјето кое го покриваат. Согласно методологијата на работење во проектот, пријавувањето на претпријатијата се одвиваше со поднесување на пријава во РЦ, извршената проверка на техничките барања и препорака за учество на повикот и нивна достава до АППРСМ. До Комисијата за избор во АППРСМ беа доставени вкупно 43 пријави од кои 28 беа одобрени за менторирање. Процесот на менторирање започна на почетокот на Мај 2019 година и ќе трае до 31 Октомври 2019 година. Паралелно со процесот на менторство во месеците јуни/јули беше спроведен и првиот циклус на практична теренска обуката (on-the-job training) за овластените ментори која се одвиваше во просториите на менторираните претпријатија. Овој дел од обуката беше спроведен од страна на искусни црногорски и босански тренери/ментори, кои заедно со јапонските експерти ја поддржуваа/насочуваа работата на менторот и споделуваа искуства и сугестии за можно подобрување во работењето на претпријатијата. Согласно принципот на “постојано подобрување“ менторите и тренерите подготвуваа извештаи за спроведените услуги/обсервации/предлози/подобрувања и истите се меѓусебно споделени.

Во април 2019 година, експерт на ЈИСА спроведе истражување меѓу 14-те менторирани претпријатија во 2018 година, за да се оцени првата година од спроведувањето на менторските услуги во Република Северна Македонија, како и мерење на влијанието од истата врз бизнисите на корисниците. Истражувањето покажа дека менторираните претпријатија се задоволни и користа од спроведениот менторски процес и сугестии од страна на менторите ја гледаат пред се во делот на маркетинг стратегијата, пристапот до фондови, односот со потенцијалните клиенти и целокупната насока на движење на бизнисот.

Во мај и јуни 2019 година се одржаа регионални координативни средби на партнерите во проектот со цел подобрување на меѓусебната соработка во делот на клучните концепти на реализација на менторскиот систем на услуги, како и координација при заедничкиот настап и поднесување на апликација за добивање на следна проектна поддршка од ЈИСА за периодот 2020-2023 година. Проектната апликација за периодот 2020-2023 година е подготвена и предадена во ЈИСА.

Исто така, на 17 мај 2019 година се одржа “Заеднички Координативен Одбор“ со претставници од Јапонската Амбасада, Балканската канцеларија на ЈИСА, ЈИСА експертите, Министерството за економија и АППРСМ. На состанокот се постигна согласност во однос на планираните годишни активности, завршените активности, активностите кои претстојат во наредниот период (до март 2020 година). Воедно, беше истакнато дека успешната реализација на проектот и воспоставувањето на функционален и долгорочно одржлив систем на поддршка на развојот на претпријатијата е во директна корелација со обезбедувањето на соодветен буџет за АППРСМ од Владата на РСМ.

Согласно напорите за постојано подобрување на знаењата и практиките на менторите на 21 мај 2019 година се одржа и настанот “Основи на менторството - Средба на сите ментори“. Целта на настанот беше да се споделат информациите од спроведеното теренско истражување на реализираните менторски услуги во 2018, што воедно беше и основ за дискусија за понатамошното унапредување на процесот на спроведување на менторските услуги во Македонија, низ практични примери, студии на случај и слично. Важно е да се истакне дека ваквите средби беа

оценети како исклучително корисни за менторите, не само за здобивање на повеќе знаења и искористување на искуството од другите, туку и за подобро вмрежување и воспоставување на практика на блиска и функционална меѓусебна соработка.

Со оглед на тоа што системот на менторство се воспоставува како еден од клучните политики за поддршка на развојот на МСП во регионот на Западен Балкан, а за да се олесни понатамошното подобрување на системот на менторски услуги ЈИСА организираше и Програма за обука на менторите од сите партнерски земји во Јапонија. Од Република Северна Македонија учество земаа 2 ментори кои имаа можност да научат за јапонскиот модел на функционирање на менторството, неговата практична примена преку посета на јапонски претпријатија и да ја искористат оваа можност и за подобрување на квалитетот на сопственото менторство кај своите клиенти – менторирани компании.

Исто така, во извештајниот период редовно се одржуваат средби со јапонските експерти кои имаат за цел трансфер на знаења, добри практики, алатки и поддршка во почетните активности на воспоставувањето на функционален систем на менторски услуги, како и следење на извршувањето на активностите и нивно подобрување.

Во втората половина на 2019 година, АППРСМ заедно со експертите на ЈИСА посветија поголемо внимание на промоцијата на менторството со тоа што за потребите како на менторите, така и за компаниите – кориснички на услугата беа изготвени промотивни лифлети како и информативно – едукативно видео кое беше поставено на Фејсбук страната на Менторинг Македонија, со цел поширок круг на заинтересирани компании или поединци да се запознаат со целта на менторството, начинот на работа на менторите со компаниите и сл.

На 12 Септември 2019 година се одржа специјализирана обука за сите ментори во Скопје на тема – Интернационализација на МСП. Обуката ја изведе експерт на ЈИСА со догодгодишно искуство во областа на извозна промоција (интернационализација) на МСП и е дел од програмата на ЈИСА за континуирана надградба на капацитетите на овластените ментори. На обуката, покрај менторите и дел од вработените на АППРСМ, како поканети гости излагачи учествуваа претставници на Агенцијата за странски инвестиции и промоција на извозот на Република Северна Македонија (АСИПИРСМ), со цел да додадат вредност на обуката со тоа што имаа можност да ги претстават мерките и активностите на АСИПИРСМ. Средбата, меѓудругото овозможи менторите и претставниците на АСИПИРСМ да воспостават личен контакт со цел идна соработка и отварање на простор за подобрена поддршка на клиентите – МСП, кои имаат амбиција и капацитет за извозни активности и поширока интернационализација.

Непосредно по завршувањето на оваа обука, во средината на Септември 2019 (поточно 17- 26.09.2019) се одржа вториот круг на практична обука за менторите во просториите на менторираниите компании. Менторите и компаниите со поддршка на босанските и црногорските тренери, непосредно пред завршувањето на менторскиот процес, имаа можност да ги разгледаат и разрешат предизвиците со кои се соочија во текот на менторирањето. И во оваа пригода, повторно, од стана на менторите и компаниите беше истакната важност и користа од овој вид на обуки кои преку директна интеракција со менторот и тренерот, често и во придружба на ЈИСА експертите, компаниите имаа можност да ја согледаат важноста од поддршката која

ја добиваат од страна на менторите како и да добијат појасна слика за сопствениот бизнис видена од агол на независно стручно лице кое бесплатно им помага полесно и поефективно да ја постигнат целта на сопственото работење.

Во насока на поддршка на менторите и нивно постојано професионално усовршување, на 4 Ноември 2019 година во Скопје се одржа Средбата на сите ментори, можност за соработка, вмрежување и споделување на нови сознанија и искуства на менторите во текот на менторскиот процес. За истакнување беше заедничкиот заклучок дека ваквите средби даваат голем продонес и поттик менторите да ја користат синергијата на мрежата која е веќе воспоставена и ќе се проширува со цел создавање на основа за воспоставување на квалитетна и одржлива база на стручни лица/ментори во нашата земја и дека ваквите средби треба да се случуваат почесто и редовно.

Од редовните активности на овој проект кој има и регионална компонента, на 14 и 15 Ноември 2019 година во Белград сите партнери од земјите учеснички учествуваа на заедничкиот координативен состанок, каде секоја земја одделно ги адресираа своите искуства и предизвици со кои се среќаваат во текот на неговата имплементација, како и за споделување на добрите практики од секоја земја. За истакнување беше што и С. Македонија оваа годинина имаше свој претставнички пар – менторот заедно со менторирана компанија – корисничка на услугата кои имаа заедничка презентација за текот и резултатите од менторскиот процес.

Од средината на ноември па се до средината на декември се одиваше процесот на прием и евалуација на завршните извештаи од страна на менторите. Оваа година 13 ментори од сите седум надлежни Регионални Центри поднесоа вкупно 28 завршни извештаи. Исто така, во овој период, АППРСМ спроведе евалуација во директен контакт/разговор со сите кориснички на услугата. Менторираните компании во најголем број потврдија дека услугата која ја добиле добро ја разбрале и дека процесот на менторирање во текот на изминатите шест месеци бил спроведен во добра комуникација со менторот со чија помош била утврдена моменталната ситуација на компанијата од сите аспекти кои ги предвидува Методологијата. Врз основа на повеќемесечната работа со менторот, но и преку практичната работа со експертите на ЈІСА и босанските и црногорските тренери, компаниите успеале да разрешат или ги надминат клучните предизвици.

Општата констатација од разговорите водени со компаниите - корисници на услугата беше дека за прв пат добиваат услуга која ги инволвира и нив самите, нагласувајќи дека процесот бил корисен - не само за разрешување на тековните проблеми или ситуации во кои се наоѓаат нивните компании, туку дека истата претставува своевидно стекнато искуство и знаење кое понатаму можат самите, индивидуално, да ги спроведуваат. Најголем број од корисничките на оваа услуга наведоа исто така дека за ваков тип на поддршка, согласно можностите, се подготвени во иднина и да инвестираат средства за нејзиното добивање.

Комисијата за евалуација, која се состана на 11 декември 2019 година, детално ги разгледа извештаите заедно со користените алатки предвидени во методологијата на стандардизираните менторски услуги и констатира дека сите ментори успешно ги спровеле менторските услуги, користејќи ги и подготвувајќи ги предвидени документи. Врз основа на двата вида на евалуација, Комисијата констатира дека услугите коректно и квалитетно се спроведени и дека се исполнети условите

АППРСМ да изврши соодветна исплата согласно предвиденото во Договорот со Регионалните Центри.

Во извештајниот период потрошени се 1.219.052,00 денари, односно износ повисок од предвидениот во Програмата за 2019 година, поради заштеди остварени од други Програмски активности. Од горе наведениот износ исплатени се 868.000,00 денари, односно по 124.000,00 денари за четири менторирани компании по Регионален Центар, а остатокот се однесува на останати активности како реализирани обуки, работилници, промотивни активности и регионални средби.

1.3. Кофинансирање на регионалниот проект “Алијанса на знаење во еко-инновативно претприемништво за поттик на конкурентноста на МСМ

Во периодот од јули до декември 2019 година беше добиен позитивен одговор од Грчкиот управен орган на Програмата Балкан-Медитеран за продолжување на времетраење на проектот до 30.06.2020 година, а не како што беше побарано до 30.11.2020 година. Како забелешка беше дадена недоволната динамика на активности и следствено помалку потрошени пари од планираниот буџет. Продолжувањето на рокот за имплементирање на проектот нема да предизвика никакви импликации врз буџетот т.е. ќе се реализира со претходно планираните средства согласно буџетот од Апликацијата. Осмиот партнер, Кипарската претприемачка комора се откажа од понатамошно учество во проектот. Во септември 2019 година беше одржана Лабораторија за еко-претприемништво на Економскиот факултет во Прилеп, успешно организирана од УКЛО и АППРСМ. Во неа земаа учество претприемачи, студенти и професори од УКЛО. АППРСМ контрибуираше со четири претприемачи согласно планираните активности на проектот. До партнерите од проектот беа испратени заклучоците од Лабораторијата и Придонес за развој на курикулумот за Еко-претприемништво. Беа реализирани извештаи и беше одржувана редовна комуникација и координација со сите партнери во проектот. Се работеше на активности согласно поставената динамиката од водачот на проектот, Универзитетот Македонија од Солун, за создавање на мрежа на претприемачи, промотивни активности, изработка на тренинг модулите и платформата за обуки. До СЕП беше поднесено Барање за регистрирање на продолжувањето на проектот до 30.06.2020. Во извештајниот период сите средства што за проектот беа потрошени до 31.12.2018 година и верифицирани од првото ниво на контрола, беа рефундирани и тоа во висина од 85% од страна на Грчкиот управен орган на Програмата Балкан-Медитеран и 15% од страна на Министерството за локална самоуправа. Во извештајниот период потрошени се предвидените средства за оваа активност, односно 100.050,00 денари.

1.4 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 2019 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 АППРСМ за избор на 9 ОДП,
- припрема и потпишувањена договори со 8 избрани ОДП,
- почеток на имплементација на Програмата од февруари 2019 година.

Р.бр.	Центар	Град	Број на клиенти
1	ЕСА Охрид	Охрид	81
2	ЕСА Тетово	Тетово	80
3	Р.Ц. Битола	Битола	82
4	Р.Ц. Куманово	Куманово	80
5	Р.Ц. Скопје	Скопје	81
6	Р.Ц. Струмица	Струмица	81
7	Р.Ц. Велес	Велес	72
8	Занаетчиска комора Скопје	Скопје	81
ВКУПНО:			638

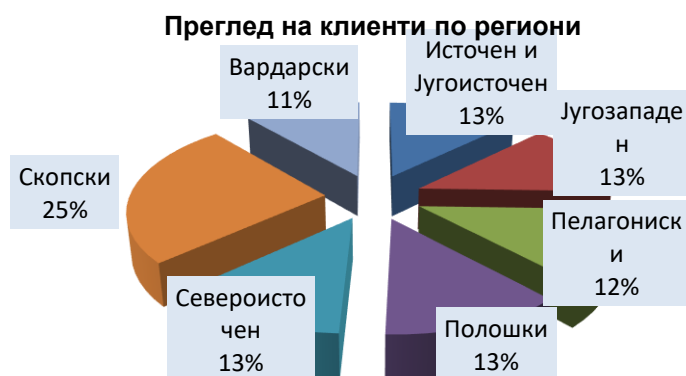
Како што може да се забележи заклучно со декември 2019 година вкупно биле вклучени 638 клиент во 8 Инфо центри. Бројот на информативно советодавни услуги дадени на клиентите се движи според планираното и регионите се подеднакво застапени, освен во Скопје каде делуваат 2 Инфо центра и бројот на клиенти кои побарале некоја информација достигнува 160 клиента.

Во делот на побараните информации (вкупно 532) од клиентите состојбата е следна:

Вид на барана информација



Регионално гледано состојбата со клиентите во Инфо Пулт проектот во текот на 2019 година може да се види од следниот графички приказ:



Заклучно со 30 декември, за активноста ИНФО ПУЛТ исплатени се средства во висина од 399.600,00 денари, односно не се реализирани средства во износ од 400,00 денари.

1.5 Претприемачко образование

Главна цел на обуките на АППРСМ за претприемачко образование на млади лица беше да се мотивираат слушателите да отворат сопствен бизнис преку примери од реалниот сектор во Македонија, да стекнат почетни претприемачки вештини и знаења како и да ја зголемат свеста за достапните Владини програми за финансирање и техничка поддршка во фазите на ран развој на бизнисот.

На обуките земаа учество 145 слушатели од Тетово, Штип, Кочани, Битола и Скопје меѓу кои 63% средношколци, 37 % студенти. Родовата структура броеше 52% женски и 48% машки лица. Според родовата припадност слушателите се делат на 83% Македонци, 3% Албанци, 3% Роми, 4% Турци, 2% Срби и останати неопределени или со мал процент на застапеност.

Во подготвителниот период беа контактирани средните училиштата, факултетите, младинските организации и активистите на полето на поттикнување на претприемништвото. Обуките беа реализирани во Штип – 26ти март 2019 г., Кочани - 26ти март 2019 г., Битола – 3ти април 2019 г., Скопје - 12ти април 2019 г. и Тетово – 16ти април 2019 г.

Содржината на обуките беше внимателно избрана и прилагодена за целната група при што ги содржеше следните теми: вмрежувањето и неговата важност, мотивациски говори за отпочнување на сопствен бизнис, разлика помеѓу вработување со приватен и државен сектор, идентификување на предности и слабости на сопствен бизнис, основни карактеристики на претприемачи и претприемачки процес, препознавање можности и следење трендови, генерирање на идеи, селекција и оценка на бизнис идеи како и нивна адаптација кон пазарна одржливост. Обуката се реализираше преку комбинација на практична обука и дискусии во траење од 5 часови.

Обуките ги изведуваа универзитетски професори претприемачи и меѓу кои проф. др. Филип Ивановски, асс. Македонка Димитрова и проф др. Димитар Ковачевски.

За учесниците следеа комплет материјали за работа во групи и индивидуално, специјално приготвени отпечатени и каталогизирани Водичи за отпочнување сопствен бизнис, а на крајот беа секому доделени сертификати за успешно завршена обука. За брендирање на овие програмски активности се изработи и банер кој се истакнуваше на видни места за време на обуката за подигнување на свеста за АППРСМ. Исто така, на почетокот на обуките со наменска презентација претставници од АППРСМ ја претставуваа програмата и активностите на агенцијата.

Евалуацијата беше спроведена онлајн преку Гугл формс, имено секој учесник беше замолен да ја пополни електронската евалуациона форма по завршувањето на обуките. Собрани се вкупно 112 евалуации, а резултатите се поместени подолу во текстот. Одговорите се на скала од 1 – многу незадоволни или целосно незадоволство до 5 позитивно искуство и многу задоволни.

Резултатите од спроведената евалуација на обуките се позитивни при што повеќето слушатели се задоволни од предавачите, материјалите за обука, стекнатите вештини и би ја препорачале на пријател.

Евалуацијата беше спроведена онлајн преку Гугл формс, имено секој учесник беше замолен да ја пополни електронската евалуациона форма по завршувањето на

обуките. Собрани се вкупно 112 евалуации, а резултатите се поместени подолу во текстот. Одговорите се на скала од 1 – многу незадоволни или целосно незадоволство до 5 позитивно искуство и многу задоволни.

Графикон 1. Структура на учесници по градови



Според графикон 1 погоре се забележува дека има еднаква распределба на слушателите по градови и тоа Скопје 22, Битола 25, Тетово 35, Штип 32 и Кочани 31 слушател. Тука напоменуваме дека поради големиот интерес за обуката во Штип, беше дополнително понудена и реализирана обука во Кочани.

Графикон 2. Задоволство од предавачите



Задоволството од предавачите е претставено во графикон 2, при што евидентно е искажаното задоволство т.е. задоволни се 51%(61 слушател) додека многу задоволни се 42 % (N=50) од учесниците, додека 6 лица или 5% се неопределени.

Графикон 3. Вештини за сопствен бизнис



На исказот “Стеknати вештини за генерирање на идеи за сопствен бизнис“ 33% од испитаниците одговориле дека се задоволни со понудените вештини додека 39 % дека се многу задоволни од обуката, 15% се неопределени и 9% се изјасниле дека релативно за доволни со стекнати вештини за генерирање на сопствен бизнис.

Графикон 4. Вештини за следење трендови



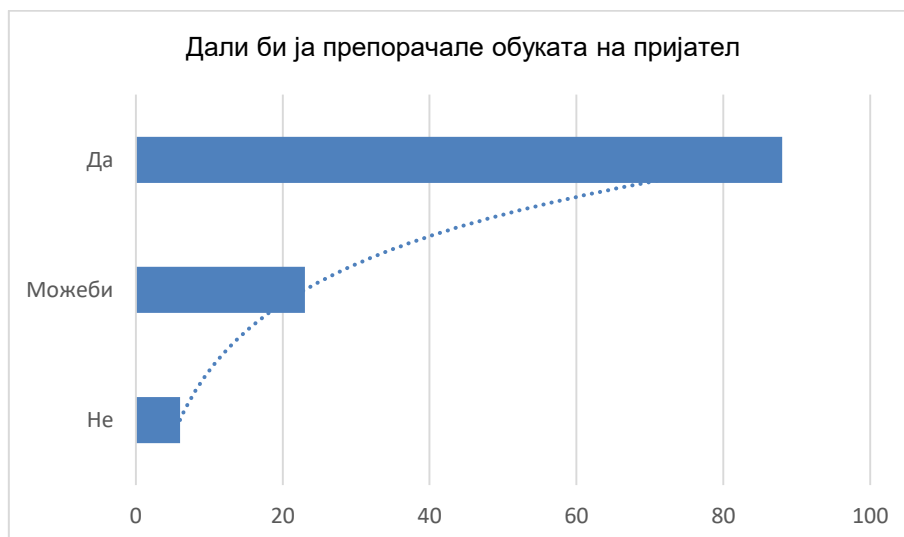
Според графичкиот приказ погоре се идентификува дека 43 % од испитаниците биле многу задоволни од обуката, 38 % биле задоволни, 9 % неопределени и 5% релативно задоволни и 2,58 % биле незадоволни. Може да заклучиме дека повеќето слушатели биле задоволни од обуката.

Графикон 5. Материјали за обука



На графикон 5 се претставени мислењата во однос на задоволството на слушателите од материјалите за обуката, при што 57 слушатели (48%) се многу задоволни, 49 слушатели (41%) се задоволни, 8 слушатели (6%) или 3 или 2,56% релативно задоволни слушатели.

График 6. Задоволство и препорака за обуката



Согласно график 6, 75% од слушателите се изјасниле дека би ја препорачале обуката на пријател, 19% дека можеби ја препорачале и 5,1% или 6 слушатели не би ја препорачале на пријател.

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за одржување на образовни обуки за подигање на свеста и знаењето за претприемачко образование и обуки за подготовка на бизнис план Оглас бр.02/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 2 од јавната набавка – организирање на обуки за претприемачко образование за најповолен понудувач е избран Институтот за претприемачко образование и лидерски развој – УАКС, Скопје, Американ колеџ, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-97//10 од 14.03.2019 година со вкупна вредност од 166.500,00 денари без ДДВ, бидејќи понудувачот не е ДДВ обврзник. Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец јуни 2019 година.

1.6 Организирање на обуки за подготовка на бизнис план

Оваа програма имаше за цел да ги оствари зацртаните европски и национални образовни политики преку градење на капацитетите на учениците од средните училишта и високите образовни институции и практична примена на истите. Главна цел на обуката беше зголемување на иновативноста и претприемачкиот дух на младите на територија на република Северна Македонија преку јакнење на капацитетите и способноста за изработка на бизнис план, односно развој на иновативни бизнис идеи и подобрување на нивните презентациски вештини за ефективно претставување пред борд на инвеститори.

Во рамките на оваа активност беа реализирани осум еднодневни обуки на различни теми за подготовка на бизнис план за 216 ученици и студенти реализирани од март 2019 година до мај 2019 година.

Програмата на обуките беше развиена од страна на домашни експерти со долгогодишно работно искуство во областа на развој на бизнис план, иновации и претприемачко образование.

Обучувачи, односно предавачи кои ги реализираа обуките беа:

- ✓ Проф. Д-р Радмил Поленаковиќ, Машински факултет, УКИМ
- ✓ Проф. Д-р Моника Марковска, Факултет за информатички и комуникациски технологии, Универзитет Св. Климент Охридски, Битола
- ✓ Доц. Д-р Драган Шутевски, Еуроколеџ Универзитет, Куманово

Дел 1: Изработка на класичен бизнис план:

- За иновативноста и креативноста
- Од идеја до бизнис (како да ги преземеме сите работи?)
- Генерирање и селекција на бизнис идеи.
- Структура на бизнис план
- Развој на нови производи
- Маркетинг – каде е мојот пазар?
- Продажба
- Сметководство и финансии
- Правни прашања околу започнување и развој на бизнисот

Дел 2: Подготовка на бизнис концепт за презентација пред инвеститори

- Развој на Модел на бело платно (Business model Canvas)
- Дефинирање на клучните страни во моделот: (снабдувачи, клиент, Кој создава вредност, кој генерира приход и сл.)
- Подготовка на кандидатите за презентација на моделот (pitching)

Пристап - Пристапот кој се користеше за постигнување на целите на обуката беше интерактивен, отворен и флексибилен кон специфичните потреби на учесниците. Пристапот на обучувачите беше во насока на прилагодување и прецизирање на оние делови во кои групата се соочила со потешкотии при совладување на материјалот.

Наставни средства – За потребите на обуката се користеа следните дидактички средства и материјали: испечатен примерок од презентацијата, материјали за вежби, flipchart табла и хартија, лаптоп, проектор, хамери во боја, маркери, видео клипови, студија на случај, работни материјали за вежби, итн.

Еднодневните обуки се реализираа во периодот од 04.04.2019 до 17.05.2019 година. Времетраењето на обуките беше од 5 часа. Сите обуки беа реализирани во работни денови:

Локација	Датум
Факултет за информатички и комуникациски технологии - Битола	04.04.2019
ОСУ „Јовче Тесличков“ - Велес	05.04.2019
Универзитетот „Гоце Делчев“ – Штип, кампус 2	10.04.2019

Универзитетот „Гоце Делчев“ – Струмица, предавална 3	11.04.2019
Гимназија „Гоце Делчев“ - простор – Галерија- Куманово	11.04.2019
Машински факултет - Скопје - просторија Ф2-6	18.04.2019
Универзитет на Југоисточна Европа- Тетово (бизнис кампус - Амф. 2)	24.04.2019
Факултет за туризам и угостителство- Охрид	17.05.2019

За да се запази редовноста на учесниците беа подготвени листи за регистрација со податоци за име и презиме на учесникот, училиште, наставен предмет и контакт. Учесниците се регистрираа во текот на реализацијата на обуката.

Во прилог е табеларен приказ на обработените листи за присутност на учесниците:

Сумарна анализа на листите за редовност		
Локација	Датум	Број на наставици
Факултет за информатички и комуникациски технологии - Битола	04.04.2019	35
ОСУ „Јовче Тесличков“ - Велес	05.04.2019	27
Универзитетот „Гоце Делчев“ – Штип, кампус 2	10.04.2019	25
Универзитетот „Гоце Делчев“ – Струмица, предавална 3	11.04.2019	25
Гимназија „Гоце Делчев“ - простор – Галерија- Куманово	11.04.2019	24
Машински факултет - Скопје - просторија Ф2-6	18.04.2019	34
Универзитет на Југоисточна Европа - Тетово (бизнис кампус - Амф. 2)	24.04.2019	19
Факултет за туризам и угостителство- Охрид	17.05.2019	27
Вкупно:		216

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

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за одржување на образовни обуки за подигање на свеста и знаењето за претприемачко образование и обуки за подготовка на бизнис план Оглас бр.02/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 1 од јавната набавка – организирање на обуки за подготовка на бизнис план за најповолен понудувач е избран Здружение Национален центар за развој на иновации и претприемачко учење од Скопје, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-97//11 од 14.03.2019 година, со вкупна вредност од 242.844,00 денари со ДДВ. Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец мај 2019 година.

1.7 Форум на добри практики за стартап фирми – примена

Во рамките на годишната програма на Агенцијата за поддршка на претприемништво за 2019 беше предвидена точка Форум на добри практики за стартап фирми.

За таа цел Агенцијата организираше дводневна работилница во Охрид на 12 и 13 декември, на која беа опфатени две теми :

1. Развој на деловниот екосистем во соработка со USAID и Министерство за економија, при што целна група беа консултанти и фондации, каде беа присутни 38 учесници.
2. Информативни пакети за МСП каде целна група беа фирми, каде беа присутни 58 учесници.

Проектот на УСАИД - Развој на деловниот екосистем, како и можностите за соработка со проектот ги образложи Марија Танасоска – Раководител на одделот за пристап до финансии. Присутните земаа активно учество и дискутираа за потенцијалот и можностите за развој на капацитетите на финансиските консултанти на АППРСМ за поактивно вклучување во финансиската платформа.

На вториот ден од работилницата на темата Информативни пакети за МСП учество земаа следните презентери:

Г-дин Николче Сагдиновски - Директор на Дирекцијата за мали и средни клиенти-регион југ од Шпаркасе Банка беше, кој ги објасни кредитните линии што ги нуди Шпаркасе Банка за МСП, поддржани од Европската банка за обнова и развој. Пред се беше истакната кредитната линија за поттикнување на конкурентноста која ги опфаќа услужните и производствените претпријатија, во делот на купување на нови машини, нов деловен простор или магацин. Кредитната линија важи за мали и средни претпријатија и нуди 15% грант со подигнување на кредит од Шпаркасе банка, а средствата ги доделува Европската банка за обнова и развој. Ова значи дека доколку се подигне кредит од 100.000 евра, се добиваат 15.000 евра неповратни средства.

Од Агенцијата за Европски образовни програми и мобилност, Г-дин Гоце Величковски – Раководител на сектор за координација и реализација на европски програми и мрежи, кој се осврна на можностите за МСП преку програма ERAZMUS+,- Програма на ЕУ во областите на образование, обука, млади и спорт.

Од Македонската Национална Асоцијација за Франшиза присутни беа Д-р Вера Бошкова и Д-р Љубиша Николовски, кои презентираа за Франшизингот во Република Северна Македонија како предуслов за формирање, раст и развој на претпријатието. Беше презентирано што всушност претставува франшизингот, кој се најголемите предности на франшизата во однос на станување на независна фирма, како и за кои претприемачи франшизата би била идеална за развој на фирмата. Исто така беа детално објаснети учесниците во франшизата, односно давателот на франшизата – франшизер и примателот на франшизата – франшизант, како и водовите на франшиза.

Мерките на Министерството за економија за поддршка на претприемништвото и МСП ги презентираше Г-дин Јумни Адеми -Раководител на одделение за МСП, при Министерство за економија. Тој главо се осврна на мерката за развој на занаетчиството, субвенионирање на микро мали и средни претпријатија односно

субвенционирање на опрема и алати, кои што ќе служат за подобрување на конкурентноста, односно подобрување на производството кај претпријатијата. Се субвенционираат 50% од докажаните трошоци, а претпријатијата не алицираат преку проект, туку само со пополнување на едноставно барање.

За стандардизираните менторски услуги за МСП од Агенцијата за поддршка на претприемништво на Република Северна Македонија презентираше Г-а Маја Тасева, Раководител на сектор за меѓународна соработка.

Во презентацијата беше опишан и предметот на работа на Агенцијата односно: координација и развој на мрежа на институции за поддршка на развојот на МСП, проекти кои обезбедуваат деловна соработка, партнерство и поврзување на економиите во регионот, ЕУ и пошироко, помагање на интегрирањето на малото стопанство во меѓународниот пазар, давање поддршка за самовработувањето и зголемување на вработеноста, собирање на податоци и информации, обработка и дистрибуција на пакети информации за различни целни групи на корисници.

Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки за јавната набавка – организирање на семинар – Форум на добри практики за стартап фирми за најповолен понудувач е избран ДТПТУ Апекс фор ДООЕЛ од Скопје, со кого е склучен Договор бр. 05-715/16 од 02.12.2019 година, со вкупна вредност од 163.775,00 денари со ДДВ и дополнителни 10.000,00 денари за превоз на релација Струмица-Охрид-Струмица или се вкупно 173.775,00 денари. Исплатите се извршени по реализација на предметот за јавна набавка во месец декември 2019 година.

1.8 Организирање на обуки за локални консултанти

Во рамките на Програмата за поддршка на претприемништво, конкурентност иновативноста на малите и средните претпријатија за 2019 година, во период од 09.05.2019 година до 14.06.2019 година беа одржани вкупно три обуки за консултанти и тоа во следните градови: Скопје, Струмица и Куманово и тоа:

- Скопје 09.05.2019
- Струмца 07.06.2019
- Куманово 14.06.2019.

Во рамките на овој извештај би сакале да објасниме дека датумите педвидени во понудата за спроведувањето на овие обуки беа променети поради технички пичини, односно во периодот кога ја подготвувавме понудата термините во објектите во кои ги спроведувавме обуките беа слободни односно сеуште не беа резервирани. Преку оваа обука голем број на консултанти, согласно досегашните анализи за потребите од обуки изработени во регионот и во Република Северна Македонија, се здобија со дополнителни знаења потребни за нивно развивање, стекнување и усовршување на следните три вида на вештини и компетенции:

- персонaперсонални и интерперсонални компетенции;
- крос-курукуларни компетенции и
- когнитивни и креативни вештини.

Според описот на активноста обуката беше спроведена од експертите професионално и технички подготвени за овој вид на обуки/презентации.

Целта на обуката беше зголемување на капацитетите на домашните професионални консултанти и стекнување/освојување на доверба и пренесување на сигуност кон нивните слушателите/клиентите. Обуката беше наменета за консултанти т.е. лица кои обезбедуваат професионални консултантски услуги на правни и физички лица, консултанти на кои во нивното работење им е потребно знаење на врвни светски методи на работење кое ќе можат практично да го имплементираат спрема своите клиенти.

Освен предавањата и дискусиите за време на обуката беа правени и практични вежби со кои се долови практичната примена и полза од користење.

Учесниците добија и релевантни материјали во пишана и електронска форма кои ќе бидат од корист при практичното работење, а воедно и ќе им обезбедат пристап до поширока релевантна литература.

Програмата за обука на консултанти беше структурирана низ повеќе специфични области кои се базираа на повеќеслојни теми, кои секој консултант/едукатор ќе треба да ги познава, владее и практикува. Програмата беше напредна, и се однесуваше на консултанти кои во своето професионално портфолио покрај теоретските и практичните знаења треба да поседуваат или стекнат репутациона моќ/вештина на стекнување /освојување на доверба и пренесување на сигуност кон слушателите/клиентите. Реализацијата беше во взаемен и двонасочен процес, низ кој секој учесник имаше можност да биде инволвиран во процесот на лична трансформација во духот на идејата, визијата на интегрираното бизнис образование, а со интенција таа трансформација да биде пренесена, рефлектирана, инцирана во работата односно бизнисот. Личната трансформација на вклучените консултанти/едукатори, за бизнисот е основа за идна позитивна трансформација на компаниите односно потенцијалните клиенти на консултантите.

Учесниците коишто беа вклучени во овој вид на тренинг ја имаа можноста за развивање, стекнување и усовршување на следни три вида на вештини и компетенции, како стандарди на програмата:

- персонални и интерперсонални
- компетенции крос-курикуларни компетенции когнитивни и
- креативни вештини

Во рамките на секоја област, преку практични примери и теоретски знаења размена на искуства беа покриени следните теми на дискусија:

Интегриран бизнис, Непристрасен приод во консултанството, Комуникација во интегрирано деловно опкружување, Соработка како предуслов за успех, Реализација низ практикување на бизнис совет, Презентација, Креирање на имиџ.

Специфични цели на обуката беа:

- Поттикнување на процес на лична трансформација на консултантите
- Оспособување за самостојно пренесување на знаења, вештини потребни за имплементација на деловни практики,

- Развивање на вештини за давање на поддршка во процесот на реализација на бизнис идеја или подобрување на постоечки деловен процес,
- Сензибилизирање за начини на промоција, градење, унапредување на концептот за интегрирано деловно развивање и напредување,
- Развивање на способности за успешна, објективна и непристрасна квалитативна евалуација на излезните продукти.

Обележја на обука за консултанти беа:

- интерактивен начин на работа,
- двојазичен / тријазичен приод,
- работа во мали групи,
- групна дискусија,
- симулации,
- учење по пат на решавање на проблеми.

За време на обуките во Скопје, Струмица и Куманово присуствуваа вкупно 83 лица и тоа: Мажи 38,55%; Жени 61,45%; Македонци 98,8% Албанци 1,2 %.

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за Идејно решение за одржување на обуки и организација и спроведување на образовни обуки, Оглас бр.03/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 1 од јавната набавка – организирање на обуки за локални консултанти за најповолен понудувач е избран Бизнис конфедерација на Македонија, Скопје, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-98//10 од 14.03.2019 година, со вкупна вредност од 188.961,00 денари со ДДВ. Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец јули 2019 година.

1.9 Организирање на обуки за зголемување на конкурентноста на МСП

Главна цел на обуките на АППРСМ наменети за МСП беше зголемување на нивната конкурентност. Обуките опфатија реализација на (4) четири обуки за претставници на МСП за здобивање со дополнителни знаења и вештини, кои ќе им помогнат за зајакнување на нивната конкурентност на домашниот и странскиот пазар, зголемување на инвестициите за воведување на иновации и истражувачки активности, зајакнување на интернационализацијата, како и зголемување на капацитетите на вработените.

Образложение за понудените содржини за време на обуката. Ограничени од малиот домашен пазар, МСП имаат потреба од интернационализација. Во услови на висока стапка на глобализација, конкурентноста на МСП може да се постигне само со оптимално користење на ресурсите и грижа за околината како предуслов идните генерации потрошувачи да ги купуваат производите и услугите. Понатаму, употребата и примената на иновациите во напредни производни технологии и пакувањето претставуваат уште една основа за зголемување на конкурентноста. Оттука потребата за грижа на вработените и зголемување на нивните капацитети за препознавање на овие можности. На обуките беа споделени и можности за градење

на човечките капацитети за препознавање на иновации, но и можности и извори за финансирање на раст на основа на раст преку иновации и креативен пристап.

Потенцијалните слушатели беа информирани за можноста преку АППРСМ (корисници на ваучерскиот систем), стопанските комори, асоцијации на извозници, како и претприемачките фирми кои користеле поддршка од Агенцијата за вработување на РСМ. Обуките беа реализирани во Куманово (Хотел Хармонија) – 22ри април 2019 г., Тетово (ЕСА Тетово) - 3ти мај 2019 г., Битола (Хотел Премиер Центар) – 6ти мај 2019 г., Скопје (Центар за обуки МАЦЕФ) - 13ти мај 2019 г. Обуките се реализира во еден ден, во 5 последователни часови.

На обуките земаа учество 101 слушатели од Тетово, Куманово, Битола и Скопје. Родовата структура броеше 58% женски и 42% машки лица. Според родовата припадност слушателите се делат на 85% македонци, 2% Албанци, 4% Роми, 4% Турци, 3% Срби и останати неопределени или со мал процент на застапеност.

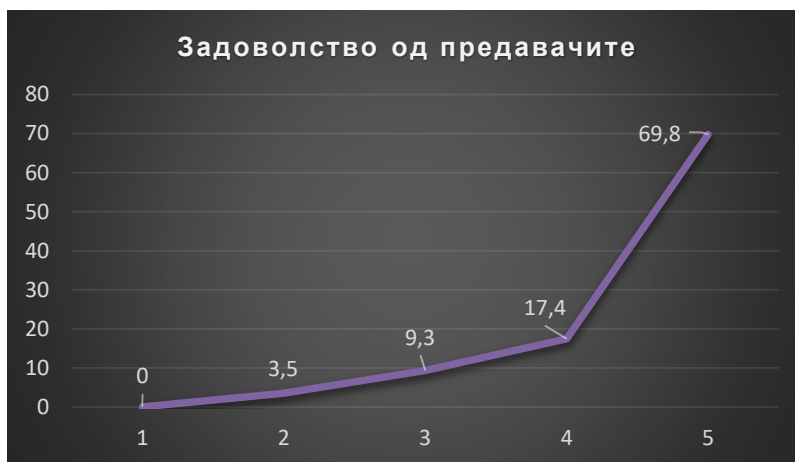
Резултати од евалуацијата на слушателите

Евалуацијата беше спроведена преку електронска евалуациска алатка. Пополнети се вкупно 86 целосни евалуациони форми.

Одговорите се на скала од 1 – многу незадоволни или целосно незадоволство до 5 позитивно искуство и многу задоволни.



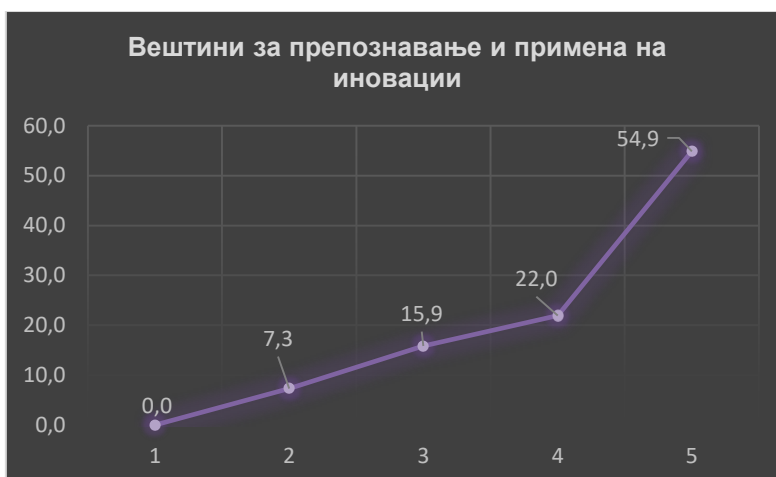
Според график 1 погоре се забележува дека има еднаква распределба на слушателите по градови.



Задоволството од предавачите е претставено во график 2, неопределени се 9,3 % од слушателите, задоволни се 17,4 % додека многу задоволни 69,8 % од учесниците.



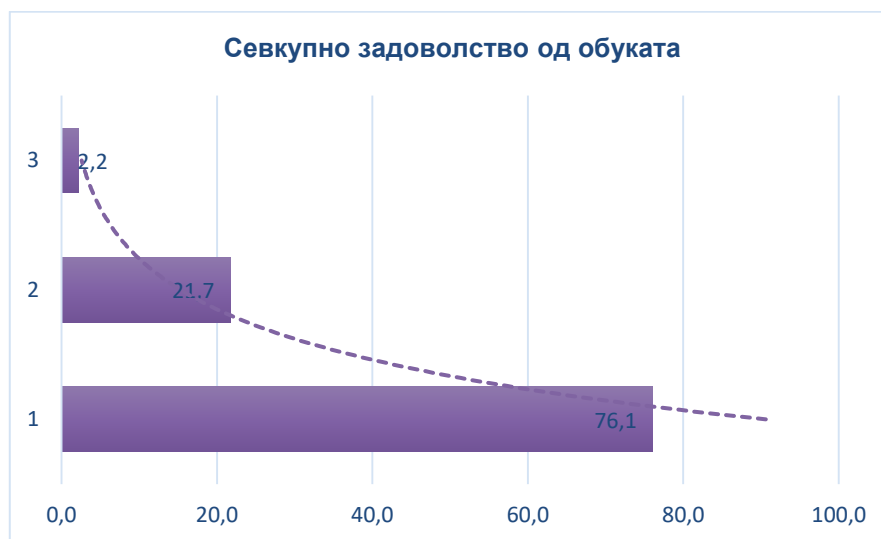
На исказот “Стеknати вештини за кружна економија“ 15,3 % од испитаниците одговориле дека се задоволни со понудените вештини додека 76, 5 % дека се многу задоволни од обуката.



На исказот “Стеknати вештини за препознавање и примена на иновации“ 15,9 % од испитаниците се неопределени, 22 % одговориле дека се задоволни со понудените вештини додека 54,9 % дека се многу задоволни од обуката.



На исказот “Стеknати вештини за извори на финансирање“ 7,1 % од испитаниците се неопределени, 28,2 % одговориле дека се задоволни со понудените вештини додека 64,7 % дека се многу задоволни од обуката.



Обуката им овозможила нови знаења и содржини со соодветни предавачи. Севкупното задоволство од обуката е 76,1 %.

Наставата вклучуваше комбинација на практична обука, вежби и дискусии. Обуките ги изведуваа универзитетски професори претприемачи и меѓу кои проф. др. Ана Томовска Мисоска (универзитетски професор со големо искуство во доменот на човечки ресурси), проф. др. Филип Ивановски (универзитетски професор со искуство во доменот на кружна економија и намалување на ресурсите во процесот на производство со цел намалување на трошоците и еколошките влијанија), др. к. Македонка Димитрова (универзитетски истражувач во полето на иновации и примена на иновации како и модели и извори на финансирање на раст кај МСП). Гѓа Даниела Димовска од МАЦЕФ беше локален администратор на проектот.

За учесниците следеа комплет материјали за работа во групи и индивидуално, испечатени презентации организирани во папки, пенкало и работна тетратка за секој учесник. По завршување на обуката секому му беа доделени сертификати за успешно завршена обука за конкурентност на МСП. На крајот на обуката ќе се спроведе и евалуација со цел да се утврди квалитетот на понудената обука и идни теми за кои би сакале МСП да се усвршат во иднина.

Исто така, сите учесници, по обуките, беа контактирани по електронска пошта и на сите им беше испратена порака со презентациите, како и дополнителна листа со можности за финансирање на иновации во Северна Македонија, регионот и ЕУ.

За брендирање на активностите се изработи и банер кој се истакнуваше на видни места за време на обуката за подигнување на свеста за Агенцијата. Исто така, на почетокот на обуките со наменска презентација претставници од АППРСМ ја претставуваа програмата и активностите на агенцијата. Понатаму, во однос на медиумска промоција, покани беа комуницирани и на веб страницата на АППРСМ и МАЦЕФ, а беа објавени информативни текстови и фотографии од обуките на веб страницата на МАЦЕФ и АППРСМ. Исто така, месечниот електронски весник ИнфоМАЦЕФ на МАЦЕФ, известуваше за текот на проектот. Овој информатор се издава повеќе од 15 години, и има на 3000 локални читатели.

Резултатите од спроведената евалуација на обуките се следните. Обуката им овозможила нови знаења за иновации и иновациски менаџмент на 80 %. Исто така, повеќе од 90 % се задоволни од предавачите, додека севкупното задоволство од обуката се оценува со 76,1 %.

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за-Идејно решение за одржување на обуки и организација и спроведување на образовни обуки, Оглас бр.03/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 2 од јавната набавка – организирање на обуки за зголемување на конкурентноста на малите и средните претпријатија за најповолен понудувач е избран Здружението Мацеф - Центар за енергетска ефикасност на Македонија Скопје, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-98//11 од 14.03.2019 година, со вкупна вредност од 168.000,00 денари без ДДВ, бидејќи понудувачот не е ДДВ обврзник. Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец јули 2019 година.

1.10 Промоција на општествена одговорност и социјалното претприемништво

Во рамки на оваа програмска активност од страна на Институтот за економски развој и меѓународни односи – Охрид, беа организирани две обуки и тоа во Скопје, и Битола на тема: Обука за општествена одговорност и социјално претприемништво.

Предавачи на овие обуки беа:

- Марија Матовска – поранешен национален координатор за Social Impact Award
- Љубомир Стојчески – социјален претприемач

Првата обука се одржа на 11.05.2019 година се на која беа присутни 21 учесник, (8 машки, 13 женски / 2 албанки, 18 македонци /1 друго) претприемачи од мали и средни претпријатија, како и млади луѓе кои имаат во план да стартуваат со свои бизниси од територијата на Скопје.

Втората обука за општествена одговорност и социјално претприемништво се одржа на 18.05.2019 година на која беа присутни 23 учесници, претприемачи од микро, мали и средни претпријатија, како и луѓе кои имаат во план да стартуваат со свои бизниси од територијата на Битола.

Обуките трааа од 9.00 до 17.00 часот. Користени беа печатени материјали, проектор, презентација, кратки инсерти, примери, банери на организаторите, на секој учесник му беше поделена папка со пенкало и материјали за обуката - агенда и Бизнис канвас. На јавно и видно место беше истакнато логото на АППРСМ во полн назив. Обуката беше најавена во локалните и националните медиуми со соопштение за јавност, и беше покриена од локалните медиуми и по социјалните мрежи.

На почетокот присутните беа поздравени претставник од АППРСМ и директорката на Институтот за економски стратегии и меѓународни односи – Охрид, Билјана Јанева, кои го истакнаа значењето на настанот како дел од програмските активности

на годишната Програма за поддршка на претприемништвото, конкурентноста и иновативноста на малите и средните претпријатија во 2019 година.

Обуките започнуваа со кратко запознавање на учесниците низ неколку прашања кои на предавачите им прикажаа слика за тоа каков профил на претприемачи имаат на самата обука за да самите теми ги прилагодат да бидат поблиску до самите учесници. Марија Матовска им го презентираше концептот на општествено одговорни компании, односно низ примери од секојдневието направи споредба и разлика помеѓу традиционален и социјален бизнис. Низ интеракција и вежби се дефинираа бизнис моделите на социјалното претприемништво и како тоа е регулирано во државата, како и примери во ЕУ и светот. Се разви дискусија за бизнис идеите на присутните, за концептот на кој моментално работат и тоа во кој правец треба да го развиваат.

Во однос на темите на обуката, учесниците покажаа завиден интерес, активно учествуваа и прашуваа за примери за општествено одговорни практики, какви видови постојат и како можат да најдат примена во нивните претпријатија. Интересен момент беше што речиси сите присутни не беа запознаени со концептот на општествена одговорност со примена за мали претпријатија, а воопшто немаа знаење за поимот социјално претприемништво.

Во продолжение на обуката, се пристапи кон промоција на концептот за социјално претприемништво. Љубомир Стојчески ја раскажа својата приказна за основање на социјално претпријатие и како тоа функционира во пракса и објасни за бизнис моделите на социјалното претприемништво, правните норми, како и законските рамки. Беше објаснет секој сегмент Бизнис моделот Канвас кој им овозможува на претприемачите да направат одличен и функционален бизнис план. Потоа секој учесник пополни сопствен Бизнис канвас за својата идеја/бизнис, по што следеше дискусија. Учесниците се уверија дека со воведување на социјална компонента во нивните претпријатија не може да изгубат, напротив, само да добијат, поради тоа што тој концепт нуди подобро позиционирање на пазарот, пробив на европските пазари, максимизација на профитот, а со тоа воедно и помагање на локалната заедница или решавање одредени прашања во заедницата. На крајот, секој учесник пополни прашалник за евалуација и им беа доделени сертификати за учество на обуката.

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за-Идејно решение за одржување на обуки и организација и спроведување на образовни обуки, Оглас бр.03/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 3 од јавната набавка – организирање на обуки за промоција на општествена одговорност и социјалното претприемништво, за најповолен понудувач е избран Институтот за економски стратегии и меѓународни односи-Охрид, Скопје, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-98/12 од 14.03.2019 година, со вкупна вредност од 122.000,00 денари без ДДВ, бидејќи понудувачот не е ДДВ обврзник.

Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец јули 2019 година.

1.11 Поддршка на женско претприемништво

Во рамки на оваа програмска активност се организираа две обуки во Велес и Охрид за целната група жени претприемачи. Обуките беа организирани од страна на Институтот за економски развој и меѓународни односи – Охрид.

Предавачи на овие обуки беа:

- Марија Матовска – поранешен национален координатор за Social Impact Award
- Љубомир Стојчески – социјален претприемач

Првата обука на тема: женското претприемништво и конкурентност, се одржа на 08.05.2019 година во Електронска сала – Општина Велес на која беа присутни 20 учеснички (20 Македонки), а втората обука, на која беа присутни 20 учеснички (11 Албанки, 9 Македонки), се одржа на 08.06.2019 година во Сала на Совет на општина Охрид. Учесниците на овие обуки беа претприемачки од мали и средни претпријатија, како и млади жени кои имаат во план да стартуваат со свои бизниси од територијата на Велес и Охрид.

Обуките трааа од 11.00 до 17.00 часот. Користени беа печатени материјали, проектор, презентација, кратки инсерти, примери, банери на организаторите, на секој учесник му беше поделена папка со пенкало и работни материјали за обуката - агенда и бизнис моделот Канвас.

На јавно и видно место беше истакнато логото на АППРСМ во полн назив, и при секое обраќање, отворање или интервју во медиуми беше промовирана улогата и придонесот на АППРСМ. Обуката беше најавена во локалните и националните медиуми со соопштение за јавност, и беше покриена од националните и локалните медиуми и по социјалните мрежи.

На почетокот присутните беа поздравани од претставник на Агенција за поддршка на претприемништво, како и од директорката на Институт за економски стратегии и меѓународни односи – Охрид, Билјана Јанева.

Обуките започнуваа со кратко запознавање на учесничките низ неколку прашања кои на предавачите Марија Матовска и Љубомир Стојчески им беа потребни за да добијат слика за тоа каков профил на учеснички имаат на самата обука за да самите теми ги прилагодат да бидат поблиску до самите учесници. Предавачите низ дискусија со учесниците го дефинираа претприемништвото, односно низ кратки вежби се стекна информација што тие сметаат дека е женското претприемништво и како гледаат на тоа, за да после тоа низ примери од нивната пракса ги воведат и до поимот конкурентност и значењето на истиот за успешен бизнис.

Низ интеракција и вежби сите заедно дојдоа до карактеристиките на жените претприемачки, како и мотивите на една жена за стартување со свој бизнис, како можност за вработување, самостојност на работно место, немање друга алтернатива, добра заработка, немање можност за напредок на моменталната работна позиција, потреби за реализација во кариерата итн.

Во однос на темите на обуката, учесниците покажаа завиден интерес, активно учествуваа и дискутираа за бариерите кои се појавуваат при носење одлука за започнување на бизнис, како и финансиските можности и пречки, конфликтот помеѓу

обврски околку семејството, незаинтересираност, немање мотив, возрасната граница, стравот од преземање ризик, страв од неуспех и слично. Секоја од учесничките преку својата приказна сподели за тоа како се одлучиле да започнат свој бизнис и како ги поминале бариерите.

Предавачите ги презентираа светските статистики за женското претприемништво, како и статистиките од Македонија и Балканот за тоа колку и во кои области дејствуваат жените. Беа дадени примери на жени успешни во својата област како од светот така и од Македонија, како Oprah Winfrey, Cristina Bowerman, Нина Ангеловска и многу други, а во дискусијата и учесничките покажаа завиден интерес за функционирање на женските бизниси и разгледување на статистиките за тоа кои се ризиците и колку е трајноста на истите.

Во продолжение на обуката се зборуваше за конкурентноста, односно развивање на стартапи, целиот процес на развивање на едно претпријатие, односно животниот циклус на претпријатието. При ова детално беа објаснети стратегиите на конкурентност, SWOT анализата за која беше препорачано секој ја направи повеќе пати во годината за да знае како му се развива бизнисот и до каде е во моментот, кои опции се на располагање. Зборуваше за подобрување на конкурентноста, односно им беше посочено дека маркетингот е работа на секој од тимот, не само на сопственикот или задолженото лице за тоа, постојано усовршувања на производот/услугата е неизбежно, анализа и профил на конкуренцијата секогаш треба да се прави, детално истражување на пазарот треба да се прави најмалку еднаш годишно, како и постојано мерење и анализа на резултатите.

Предавачото Љубомир Стојчески накратко пристапи кон промоција на концептот за социјално претприемништво по што ја раскажа својата приказна за основање на социјално претпријатие и како тоа функционира во пракса. Беше објаснето за бизнис моделите на социјалното претприемништво, правните норми, како и законските рамки, а исто така беше објаснет секој сегмент од Бизнис моделот Канвас кој им овозможува на претприемачите да направат одличен и функционален бизнис план. Потоа секоја учесничка пополни сопствен Бизнис модел Канвас за својата идеја/бизнис, по што следеше дискусија.

За време на обуките беше презентирани и успешната приказна на Фрешис побуди огромен интерес, посебно во делот на профитот и опстанувањето на пазарот, брендирањето и маркетиншкиот успех. Учесничките се уверија дека со воведување на социјална компонента во нивните претпријатија не може да изгубат, напротив, само да добијат, поради тоа што тој концепт нуди подобро позиционирање на пазарот, пробив на европските пазари, максимизација на профитот, а со тоа воедно и помагање на локалната заедница или решавање одредени прашања во заедницата. Учесничките беа видно изненадени од успешноста и од начинот на реализирање на бизнис идејата и искажаа подготвеност да внесат таква компонента и во сопствените претпријатија. Следуваше богата дискусија, по која, на крајот, секоја учесничка пополни прашалник за евалуација и им беа доделени сертификати за учество на обуката.

Спроведена е делива постапка за јавна набавка на услуги за - Идејно решение за одржување на обуки и организација и спроведување на образовни обуки, Оглас бр.03/2019 објавен на веб страната на Бирото за јавни набавки. Врз основа на спроведена постапка согласно Законот за јавни набавки, за дел 4 од јавната

набавка – организирање на обуки за поддршка на женско претприемништво, за најповолен понудувач е избран Институт за економски стратегии и меѓународни односи - Охрид, Скопје, со кого е склучен Договор за реализација на образовни услуги бр. 05-98/12 од 14.03.2019 година, со вкупна вредност од 121.000,00 денари без ДДВ, бидејќи понудувачот не е ДДВ обврзник. Исплатата е извршена по реализација на предметот за јавна набавка во месец јули 2019 година.

2. Финансиски извештај

Наведените програмски активности и плаќања се завршени заклучно со 30 декември 2019 година како што е наведено во финансискиот дел на овој извештај, при што од вкупно 4.000.000,00 денари за програмски активности, реализирани се 3.866.674,00 денари, односно не се реализирани средства во износ од 133.326,00 денари кои се останати од заштеди остварени при тендерските постапки.