

Лидија ГОШЕВСКА¹

Претприемливоста во малите и средни деловни субјекти²

Апстракт

Претприемливоста најчесто се споредува со бројот на новосоздадени десетици или стотици илјади деловни субјекти кои на сите меридијани на земјата се многу често изразувани и се во правец на исто објаснување. Со нив се настојува да се афирмира масовната појава на новите деловни субјекти, со кои непосредно се изразува претприемачката идеја и функција. Зависно од големината на земјата, може да се зборува за десетици, стотици илјади, милиони мали деловни субјекти годишно, во кои како основачи се јавуваат еден, двајца или неколку основачи, сопственици, претприемачи. Истовремено оваа активност е почеток на остварување на претприемничката можност, преку соодветна организациона форма утврдена како модел на рационално однесување насекаде во светот.

Клучни зборови: претприемчивост, деловен субјект, организациона форма.

¹ Магистер по економски науки, Универзитет „Св. Климент Охридски“ - Битола, Економски факултет - Прилеп, e-mail: lidija.gosevska@hotmail.com, ул. Отешево бр.3 Битола

² Извадок од магистерски труд „Финансирање на претприемачките потфати на малите и средни деловни субјекти“ 4.05.2011, Економски факултет-Прилеп.

Lidija Gosevska³

Entrepreneurship in small and middle businesses⁴

Abstract

Entrepreneurship is most often compared to the number of tens or thousand newly founded businesses on all meridians on the earth, and are often expressed in that same direction. The idea and function of entrepreneurship is directly expressed, through the striving to confirm the massive trend of new businesses. Depending of the magnitude of a country, we can talk about tens, hundred thousand, million small business per year, where we find one or two cofounders, owners, entrepreneurs. At the same time this activity is the beginning of the achievement of the entrepreneurial chance, through an appropriate organizational form determined as a model of a rational behavior throughout the world.

Key words: entrepreneurship, business, organizational form.

Претприемливоста најчесто се споредува со бројот на новосоздадени десетици или стотици илјади деловни субјекти, кои на сите меридијани на земјата се многи често изразувани и се во правец на исто објаснување. Со нив се настојува да се афирмира масовната појава на новите деловни субјекти, со кои непосредно се изразува и претприемничката идеја и функција. Зависно од големината на земјата, може да се зборува за десетици, стотици илјади, милиони мали деловни субјекти годишно, во кои како основачи се јавуваат еден, двајца или неколку основачи, сопственици, претприемачи. Истовремено оваа активност е почеток на остварување на претприемничката можност, преку соодветна организациона форма утврдена како модел на рационално однесување насекаде во светот.

Претприемливоста е поттикнувана со мерките на владите во развиените земји кои ги донесуваат со цел за што посилно изразување на малиот бизнис.

Со тоа се овозможува уште помасовно опфаќање на идеите и можностите согледани од претприемачите во креирањето на

³ MA in economics , University St. Kliment Ohridski – Bitola, Faculty of economy Prilepe-mail: lidija.gosevska@hotmail.com, street Otesevo no.3 – Bitola

⁴ Extract from the master thesis “ Financing of small entrepreneurs in big and small businesses” “4.05.2011, Faculty of economy - Prilep.

иницијативите за инвестирање во мали и средни деловни субјекти. Исто така, малите и средни деловни субјекти пазарно се насочуваат кон зголемување на извозот и кон флексибилно приспособување на растечките и променливи барања на домашниот и светскиот пазар. Во денешните современи услови успеваат оние деловни субјекти односно претприемачи кои постојано учат, се менуваат и приспособуваат кон конкурентската борба на пазарот. И токму тоа е основата за нивниот најбрз можеен успех.

Флексибилноста кон приспособувањата на барањата на пазарот и адаптивноста во однос на нивното задоволување, овозможува посилено изразување на претприемничките активности во смисла на креирање на нови производи и услуги. Но, секојдневието покажува дека голем дел од малите и средни деловни субјекти не остануваат активни, туку пазарните законитости безмилосно ги отфрлаат оние што не успеваат да се приспособат и да одговорат на барањата и потребите што се продуцираат. Онолку деловни субјекти колку што успеваат на пазарот, исто толку се отфрлаат оние што не успеваат да се приспособат и да одговорат на барањата и потребите што се продуцираат. Онолку деловни субјекти колку што успеваат на пазарот, исто толку и се отфрлаат за неуспешни претприемнички зафати. Во таа смисла е многу илустративен примерот на Велика Британија, каде што во периодот 1980- 1982 година беа основани 360 000 нови деловни субјекти, а истовремено банкротираа 340 000 стари деловни субјекти.⁵

Исто така во САД, „ само две од десет мали претпријатија ја преживуваат десеттата година на своето постоење”, а во Австралија, во периодот меѓу 1973-1985 година се нотирани над половина неуспешни претпријатија пред истекот на нивниот прв роденден, а три четвртини завршиле со неуспех до крајот на втората година од нивното постоење.⁶

Ова е нормално секојдневие, но секоја развојна економија настојува овие загуби во национални рамки да бидат помали и институциите на системот да придонесат овие загуби да бидат што помали во услови на опстанок и конкуренција. Се прават напори да нема нов пад туку да се отпочне со нов претприемнички обид, да не се создаваат препреки туку да се иницира слободната

⁵ Според Mirko Markovic: „, Poslovna politika” стр. 140.

⁶ Според Слободан Марковски : „Улогата на малото стопанство во процесот на транзиција”, во зборникот на МАНУ-Економската транзиција, состојви проблеми , перспективи”, Skorje, 1994 година, стр.84.

претприемчивост, но тоа е тешко ако не е проследено со нови креативни иновативни промени диктирани од струјните движења на пазарот. Доколку тие можности се остварат, ризиците се наградуваат со големи профити и со можности за развој на општеството во целина. Оттаму, како што беше и предходно кажано, малите деловни субјекти имаат практична, секојдневна значајна улога во динамизирање на развојот, вработувањето, воведување на технолошките иновации и сл.

Праксата покажува дека најразвиените земји во светот имаат најразвиено мало стопанство, односно најголем број мали и средни претпријатија кои применуваат иновации, имаат флексибилни програми, доста се приспособливи кон пазарот и имаат развиена отпорност спрема меѓународниот пазар и рецесивните движења.

Во сегашни услови, за опстанок и борба на пазарот, тие создаваат нова програма на активности, фокусирајќи се на интелектуалната сопственост поврзани со нивните потреби, како и потребите за нови и успешни производи на светскиот пазар.

Секоја компанија се стреми и да произведува успешни производи на пазарот, според желбите на купувачите. Но, за таа цел секој мал, среден или голем деловен субјект треба да денесе различни видови маркетинг стратегии со цел да имаат близина на пазарот во лицето и предизвикот на зголемената конкуренција. Без добро проучување на пазарот, иако производот е добар, МСП би произведувал со загуба.

Секој деловен субјект има желба неговите производи и услуги да се бараат на пазарот, домашниот и меѓународниот. За таа цел, претежно сите МСДС имаат веб- сајтови со листа на различни производи понудени од нив. Но, многу интернетите се скапи и се надвор од дофатот на МСДС. Се комуницира преку Б2Б, кој овозможува атрактивност и мобилност на пазарот.

Најновите показатели од ОЕЦД покажуваат дека рапидно се зголемува бројката на мали и средни деловни субјекти со кои се придонесува до растот и развојот на економијата. Во целиот свет, малите и средни деловни субјекти се прифатени како двигатели на економскиот раст и развој. Како да се отвори мал бизнис и да се опстои пред предизвиците што ги бара пазарот во денешно време не претставува тешкотија.

Не се потребни поголеми финансиски средства, но тој износ може и понатаму да се зголемува. Пазарот е немилосрден ако станува збор за неразвиените економии, а други се условите во

развиените економии. Кај првospомнатите, за нивно опстојување се потребни идеи, финансии и сигурност во работењето.

За да се има идеја потребно е да се посматраат случувањата на пазарот, да се има знаење и искуство. Преголемиот број на идеи можат да внесат конфузија и одовлекување на вниманието од најдобрата. Финансиите ќе доведат до остварување на идејата, а сигурноста треба да ја обезбеди државата со своите механизми. Спроти нив, егзистираат ненадејните законски регулативи, нелојалната конкуренција, црниот пазар, турболенцијата на финансискиот пазар и сл.

Но, самодовербата, самовработувањето, независноста, заработувачката, вработувањето на семејството, искористувањето на постојните можности на пазарот и предизвикот се причините за опстојување, како и стартирање на малите и средни бизниси.

Дејвид Гордон,⁷ осврнувајќи се на МСДС, потенцира :

1. Во почетните стадиуми на индустријализација, малите бизниси во земјите во развој можат да играат динамична и водечка улога во производството на домашната потрошувачка, а подоцна и во извозот на земјата. Овие деловни субјекти имаат незначителни трошоци во одржувањето на техниката, а мали административни трошоци, а нивната големина е добро одмерена според апсорционата моќ на националниот пазар. Затоа, на ваквите капацитети, за разлика од крупните, не им е потребно никакво субвенционирање од страна на државата.
2. Малите деловни субјекти стартуваат со попраста техника и технологија која бара помал капитал и користи поволна работна сила достапна за националниот пазар.
3. Малите и средни деловни субјекти го стимулираат развојот на крупната индустрија овозможувајќи услуги за нив, по многу поволни цени.
4. Таму каде што постои мрежа на успешни мали и средни деловни субјекти кои добро функционираат и обезбедуваат разноликост и рамотежа, има повеќе изгледи да станат рентабилни, да напредуваат без субвенции и претерана заштита, отколку таму кај што претставуваат осамени споменици на современоста, на неразвиената средина.

⁷ ATSP No.10-11, Beograd 1979, str. 13-19

Имајќи го во предвид значењето на МСДС за функционирање на пазарната економија особено, внимание му се посветува на Законот на малиот бизнис на Европа, кој се однесува на сите компании што се независни и имаат помалку од 250 вработени, и кои претставуваат 99 % од сите европски фирми. Според оваа информација, МСДС се со енорна бројка и придонесуваат за стабилно функционирање на европскиот пазар. Ако се надоврзе и податокот дека политиката на МСДС е столб на Европската Унија, што значи дека земјите членки на ЕУ прават напори за нивен раст и развој и регрутираат ресурси од нивните членки како од потенцијалните така и од сите европски земји, за помош на малите и средни бизниси и расчистување на патот за оние кои сакаат да создадат повеќе работни места на европскиот пазар и пошироко. Инвеститори, политичари и професионалци за развој посветија големо внимание на развојот на МСП, како Светска банка и ООН со нивните програми за развој со внимание и помош кон нивно промовирање. МСДС е значаен фактор на економскиот раст, но со нивните предизвици и нивните ветувачки и иницијативи за поддршка на овој сектор од страна на меѓународните инвестициски бизнис фондови им даваат очигледна, јасна и определена значајна улога на МСДС.

Резиме

Претприемливоста е поттикнувана со мерките на владите во развиените земји кои ги донесуваат со цел за што посилно изразување на малиот бизнис.

Со тоа се овозможува уште помасовно опфаќање на идеите и можностите согледани од претприемачите во креирањето на иницијативите за инвестирање во мали и средни деловни субјекти. Исто така, малите и средни деловни субјекти пазарно се насочуваат кон зголемување на извозот и кон флексибилно приспособување на растечките и променливи барања на домашниот и светскиот пазар. Во денешните современи услови успеваат оние деловни субјекти односно претприемачи кои постојано учат, се менуваат и приспособуваат кон конкурентската борба на пазарот. И токму тоа е основата за нивниот најбрз можен успех.

Summary

The governments of the developed foreign countries encourage the entrepreneurial skills owing to the measures they take in order to give a vast support of the business. Consequently, there is the substantial acknowledgement of the ideas and prospects perceived by the entrepreneurs in the process of creating the initiatives for investments in small and medium-sized companies. Furthermore, small and medium-sized companies are market directed towards export increase and flexible adjustment of rising and fluctuating demands of the domestic and world market. Regarding the present day situation, the success can be subscribed to those firms i.e. entrepreneurs that are constantly involved in the process of learning, changing and adjusting to the competing conflicts within the market. That is indeed the base of achieving their most remarkable and rapid success.

Користена литература

1. Б. Шуклев, *Менаџмент на мали бизниси*, Економски факултет-Скопје, 2000г.
2. Б. Шуклев *Менаџмен на мали бизниси*, Економски факултет-Скопје, 2003г.
3. Б. Шуклев, Љубомир Дракуловски, *Менаџмент Лексикон*, Економски факултет, Скопје, 1996г.
4. Ј. Пејковски, *Претприемништво и развој*, Експрес, Скопје, 1997
5. Т.Фити, В. Хаци-Василева Марковска, *Претприемаштво и претприемачки менаџмент*, Економски факултет, Скопје,
6. Борис Блажевски, *Малите бизниси двигател на вработеноста и развојот*, труд од симпозиумот „Стопански и регионален економски развој, семејни бизниси и здружување“, Скопје 2003г.
7. Коста Јовчевски, „*Бизнис во семејна сопственост*“, труд од симпозиумот „Стопански и регионален економски развој, семејни бизниси и здружување“, Скопје 2003