



# СИТУАЦИСКА АНАЛИЗА

на економските иницијативи на жените и младите  
од полошкиот и  
од североисточниот плански регион



# Ситуациска анализа

на економските иницијативи на жените и младите од  
полошкиот и од североисточниот плански регион

**Консалтинг за стратешки развој - Проект за воспоставување  
нови бизниси во мултиетнички средини**

Изработено од:

Глигор Михаиловски – консултант

Гордана Стефковска-Вељановска – раководител на проектот

Суада Статовци – координатор на проектот

CIP - Каталогизација во публикација  
Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски", Скопје

334.722-055.2:316.334.55(497.7)(047)  
334.722-053.81:316.334.55(497.7)(047)  
316.334.55:330.341(497.7)(047)

МИХАИЛОВСКИ, Глигор

Ситуациска анализа на економските иницијативи на жените и младите од полошкиот и североисточниот планински регион / изработено од Глигор Михаиловски, Гордана Стефковска-Велајновска, Суада Статовци. - Скопје : Консалтинг за стратешки развој, 2015. - 56 стр. : табели ; 24 см

Публикацијата е во рамките на проектот "Воспоставување нови бизниси во мултиетнички средини". - Содржи и: Прилог

ISBN 978-608-65805-2-0

1. Стефковска-Велајновска, Гордана [автор] 2. Статовци, Суада [автор]

а) Претприемништво - Жени - Рурални средини - Македонија - Извештаи  
б) Претприемништво - Млади - Рурални средини - Македонија - Извештаи  
в) Рурални средини - Економски развој - Македонија - Извештаи  
COBISS.MK-ID 98336266

## Содржина

<b>Листа на кратенки .....</b>	<b>5</b>
<b>Извршно резиме .....</b>	<b>6</b>
<b>0. Вовед во проектот .....</b>	<b>10</b>
0.1. Цел на ситуациската анализа .....	10
0.2. Методологија во подготовката на ситуациската анализа .....	10
<b>I. Преглед на целните региони .....</b>	<b>12</b>
I.1. Полошки плански регион.....	12
I.1.1. Економски карактеристики на полошкиот плански регион .....	14
I.1.2. Рурални средини во полошкиот плански регион .....	15
I.2. Североисточен плански регион .....	16
I.2.1. Економски карактеристики на североисточниот плански регион .....	17
I.2.2. Рурални средини во североисточниот плански регион .....	18
<b>II. Неформална економија во Република Македонија .....</b>	<b>20</b>
II.1. Дефиниција за неформални економски активности.....	20
II.2. Причини за неформални економски активности .....	21
<b>III. Неформални економски активности во целните региони .....</b>	<b>24</b>
III.1. Опсег на ситуациската анализа на неформалните економски активности во целните региони .....	24
III.2. Теренско истражување во полошкиот и во североисточниот плански регион .....	24
III.3. Преглед на неформалните економски активности во полошкиот и во североисточниот плански регион .....	27
III.3.1. Анализа на најзастапените сектори во неформалната економија во полошкиот и во североисточниот плански регион .....	29
Шиење/ плетење/ везење .....	30
Фризерски и козметички услуги .....	32
Земјоделство/ сточарство.....	34
Ракотворби/ занаетчиство.....	35
Трговија на мало и големо .....	37

<b>Идеи за нови бизниси во полошкиот и во североисточниот плански регион .....</b>	<b>39</b>
<b>IV. Завршни согледувања и препораки за одржливи микробизниси во руралните средини на целните региони .....</b>	<b>41</b>
IV.1. Скроен пристап кон формирање микробизниси од млади и жени претприемачи .....	41
IV.2. Поддршка од националните и од локалните институции.....	43
IV.3. Финансиска поддршка .....	43
IV.4. Консултантска поддршка .....	47
IV.5. Поврзување на востановените бизниси со новите бизниси .....	48
IV.6. Достапност на (не)формални програми за едукација.....	49
IV.7. Вклучување на бизнис-дијаспората во локалните микробизниси .....	50
<b>КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА.....</b>	<b>52</b>
<b>Прилог 1. Прашалник за жени и млади во неформалните бизниси (потенцијални бизниси) .....</b>	<b>53</b>
<b>Прилог 2. Прашалник за клучните чинители .....</b>	<b>54</b>
<b>Прилог 3. Листа на учесниците во фокус-групите .....</b>	<b>55</b>
<b>Прилог 4. Листа на интервјуираните клучни чинители.....</b>	<b>56</b>

## Листа на кратенки

АПВ	Акциски план за вработување
АППРМ	Агенција за поддршка на претприемништвото на Република Македонија
АВРМ	Агенција за вработување на Република Македонија
БДП	Бруто-домашен производ
ДЗС	Државен завод за статистика
ДУП	Детален урбанистички план
ЕСА	Агенција за поддршка на претпријатијата Тетово
ЕУ	Европска Унија
ИПА	Инструмент за претпристапна помош на ЕУ
ИРЗ	Институт за развој на заедницата - Тетово
ИТ	Информатичка технологија
ЛЕР	Локален економски развој
МзЕ	Министерство за економија на РМ
МСП	Мали и средни претпријатија
МТСП	Министерство за труд и социјална политика на РМ
СДИ	Странски директни инвестиции
СКСЗМ	Стопанска комора на северозападна Македонија

Одговорноста за мислењата изразени во оваа ситуациска анализа е исклучиво на Консалтингот за стратешки развој, како и на одговорните лица на Проектот за воспоставување бизниси во мулти-етнички средини. Истите преземаат одговорност за точноста и сигурноста на кој било од материјалите, информациите или мислењата изразени во анализата.

## Извршно резиме

Североисточниот и полошкиот плански регион забележуваат најмало учество во бруто-домашниот производ на Република Македонија, со 5,8%, односно со 6,8% од вкупниот БДП<sup>1</sup>. Емиграцијата, загубата на квалификувана работна сила, доцната структурна трансформација и малите приливи на странски директни инвестиции ја забавиле потребната структурна трансформација за зголемување на вработеноста во овие региони. Резултат на тоа е големата стапка на невработеност, посебно во руралните мултиетнички средини. Оваа состојба е проследена со висок степен на неформални економски активности. Според официјалните податоци, неформалната економија во земјата се движи од 20% до 40% од бруто-домашниот производ<sup>2</sup>. Анализите и теренското истражување покажаа голема распространетост на неформалната економија, каде посебно се застапени младите и жените.

Најзначајни економски сектори во полошкиот плански регион се производство на градежни материјали, преработка и производство на финални производи од дрво, прехранбена индустрија, преработка на пластични маси, преработка на алуминиум и производство на текстилни производи. Од друга страна, регионот располага со мал процент на достапно обработливо земјоделско земјиште (25%), додека остатокот може да биде користен за пасишта (75%)<sup>3</sup>. Од земјоделските култури најзастапени се компирот, пченката и пченицата.

Најзначајни економски сектори во североисточниот плански регион се прехранбената и преработувачката индустрија, заедно со трговијата, при што преработувачката индустрија е распространета на целата територија на регионот. Од друга страна, регионот располага со најголем процент на обработливо земјоделско земјиште (46%), додека остатокот може да биде користен за пасишта. Од земјоделските култури, слично како и за полошкиот регион - најзастапени се пченицата и компирот.

Ситуациската анализа во мултиетничките рурални средини во полошкиот и во североисточниот плански регион ги анализира дел од неформалните економски иницијативи, кои може да резултираат со успешни, формализирани бизниси и зголемени вработувања на младите и жените. Дел од нив припаѓаат на традиционални дејности: шиенење, плетење, везење; фризерски услуги и козметика; примарно земјоделско производство во областа на земјоделството и сточарството, но исто така и трговијата на мало и големо, занаетчиство итн. Од друга страна, дел од неформалните економски иницијативи се однесуваат на отворање нови микробизниси: изработка на интернет-страници, обуки и услуги од информациската и комуникациската технологија, како и разнородни иницијативи од услужната дејност; фитнес-центар; спортски центар; декоративни услуги, продавници за подароци, потоа медицински услуги (лабораторија/ амбуланта), како и правен/ консултантски центар во руралните средини.

Со цел овие иницијативи да прераснат во успешни микробизниси, потребен е скроен пристап за различните плански региони и подрачја, како и соодветен пристап во однос на младите претприемачи и жените. Скроениот пристап подразбира индивидуална разработка на секоја економска иницијатива и согледување на бизнисот од аспект на негов раст и развој во наредните 3-5 години. Типот на поддршка зависи и од секторот/ дејноста, иако главно се однесува на дизајн и развој на производи,

1 Регионите во Република Македонија 2014, Државен завод за статистика, 2014

2 Информациска со Акцискиот план за намалување на сивата економија во Република Македонија за 2014 година, Министерство за труд и социјална политика на РМ, 2014

3 Регионите во Република Македонија 2014, Државен завод за статистика, 2014



поддршка за пристап до пазарот, маркетинг и продажба, како и соодветна поддршка за поврзување со постоечката индустрија како на регионално, така и на национално ниво.

### **Скроен пристап за поддршка на микробизниси на млади и жени**

Скроениот пристап за неформалните економски активности и бизнис-идеи на младите и жените кои водат до формализација на одржливи бизниси вклучува анализа, идентификација на предизвици, финансиска и консултантска поддршка, како пред, така и по регистрацијата на бизнисот, посебно во првите две-три години од тековната работа. Во овој контекст, младите и жените претприемачи имаат потреба од јакнење на вештините за финансиски менаџмент и маркетинг, преговарање и продажба, градење деловни партнерства итн. Потребите вклучуваат и учење странски јазици, како и едукација за современи техники на производство и стандарди кои се неопходни за пристап и поврзување со регионални/ национални пазари.

Новите трендови на пазарот вклучуваат и поттикнување на вмрежувањето на дел од бизнисите (на пример: шиене, фризерски и козметички услуги), што може да води кон зголемена соработка како неопходна основа за развивање и одржување на микробизнисите на жените и младите во руралните средини. Понатаму, промоција на договорна соработка на младите и жените со туристичките капацитети, со цел, меѓу другото, да се надмине сезонскиот карактер на дел од неформалните економски активности, промоција на агротуризмот за млади и жени со кој продуктите од земјоделството и сточарството ќе го најдат својот пазар кај туристичките и угостителски објекти во руралните средини (на пример: промоција на „зелени“ хотели во полошкиот плански регион кои користат органска храна обезбедена од младите и жените од целните региони; или на пример: промоција на археолошкиот туризам во североисточниот плански регион кој се одликува со голем број археолошки наоѓалишта и поврзување со локални иницијативи за лиценцирање водичи, како и голем број прехранбени производи од локално потекло, локални сувенири итн.).

### **Поддршка од националните и на локалните институции**

Националните и локалните институции можат да одиграат голема улога во обезбедувањето поддршка за одржлив развој на микробизнисите во руралните средини. Само еден сегмент од таа поддршка се однесува на даночната регулатива и ослободување од одреден вид даноци или намалување на висината на даноците за микробизнисите во руралните средини кои работат на ниво на еден/ двајца вработени и обезбедуваат основни средства за егистенција. За ова, потребна е детална анализа на влијанието на даночната регулатива на микропретпријатија кои треба да имаат поинаков даночен третман за разлика од поголемите фирми. Понатаму, целосното електронско плаќање даноци е мерка со која би се намалил трошокот кај претприемачите на овие рурални места, кои тие го имаат за патување во урбаните средини каде се наоѓаат институциите и другите комерцијални услуги од административен и даночен карактер.

Еден вид пречка за формализирање на постоечките бизниси е и строгата казнена политика со ригорозно високи казни за бизнисите, кои подеднакво ги плаќаат микро и малите бизниси, како и средните и големите претпријатија. Во овој контекст, потребно е воведување пропорционална мерка за казнената политика која ќе води сметка за годишниот обрт на средства и/ или годишните приходи и профит кој го остваруваат микробизнисите во руралните средини.

Поддршката од локалните институции пак може да се одвива низ локализирање на активните мерки за вработување преку центрите за вработување на АВРМ во целните региони (на пример: поврзување на активните мерки за вработување со локалната самоуправа која дополнително би дала поддршка на новите самовработувања во делот на обезбедување простор за новите микробизниси,

заеднички услуги итн.), како и решавање на сите други проблеми од инфраструктурен карактер – патишта, довод на вода, одвод, атмосферска канализација итн.

Потребна е измена на локалните стратегии за развој со која локалните институции би се зајакнале да обезбедат услуги за потенцијални микробизниси на млади и жени, во согласност со буџетските можности (на пример: отворање локални центри за поддршка на бизнисите, но исто така придружни правни и сметководствени услуги за поддршка на функционирањето на новите претпријатија). Во тој контекст може да се стави и нов предлог за формирање локална експертска група (ЛЕГ) за фасилитирање на соработката меѓу сите чинители кои имаат цел надминување на скриената економија.

Понатаму, основање рурални градинки, како и институции за грижа за постарите лица, кои ќе обезбедат можност жените повеќе да бидат вклучени во претприемништвото.

### Финансиска поддршка

Новите претпријатија треба да бидат обучени за можни алтернативни извори на финансирање: кредит, субвенции, програми за земјоделци/ претприемачи во руралните средини, фондови од ИПАРД итн. Одреден тренд е започнат со поддршката во кредити достапни преку мерките на АВРМ со поволна каматна стапка од 1%, како и другите кредити во областа на земјоделството кои се движат со каматни стапки помеѓу 3 и 4%. Покрај оваа поддршка, потребно е и воведување одреден гарантен механизам или гарантен фонд за целната група, кој ќе овозможи полесен пристап до надворешно финансирање, за што е потребна анализа на ризиците на секој предлог-бизнис. Овој фонд е особено значаен со оглед на ограничените можности на бизнисите во руралните средини да стават под хипотека одреден имот, посебно кога се има предвид дека младите и жените не поседуваат имот на свое име.

Во однос на висината на потребните средства, различен е износот кој го потенцираат корисниците во руралните средини, но она што е клучно е дека скроениот пристап во анализата на потребите за финансирање може да даде точен преглед на потребните средства според еден детално разработен бизнис-план. Одредена економика на заеднички ресурси може да води кон набавка и складирање репроматеријали или продажба на (полу)продукти (на пример: формирање заеднички откупен/дистрибутивен центар за прехранбени производи од локално потекло). Традиционалните дејности, како што се шиенето и ракотворбите, бараат инвестирање во нов софтвер и опрема за дизајнирање и брендирање кои исто така можат да бидат предмет на заедничка инвестиција.

### Консултантска поддршка

Новите микробизниси имаат потреба од консултантска и менторска поддршка во различни области од тековното работење. Тие имаат потреба за поедноставен пристап до информации за отворање и водење нови бизниси (на пример: е-бизнис мерки или [www.konkurentnost.mk](http://www.konkurentnost.mk)).

Истите можат да добиваат ваучери за консултации при што невработените лица можат да избегнат консултанти кои ќе ги водат како низ процесот на започнување на бизнисот, така и во нивното понатамошно работење, посебно во првите две-три години од регистрацијата. Притоа треба да се има предвид зголемување на соработката со локални/ регионални консултанти кои се во контакт со целната група или нивните претставници поради познавањето на локалните проблеми и предизвици. Скроениот пристап ќе ги утврди точните потреби за консултантски услуги, но дел од нив секако вклучуваат вештини за менаџмент на бизнисот (на пример: правни и сметководствени прашања, управување со вработени, партнерска и деловна соработка, професионалност на услуги, преговарање, вештини за продажба, маркетинг и пристап до пазарот итн.).

Консултантската или менторската поддршка може да се организира и за техничко-технолошки области, како обуки за намалување на трошоците или заштеди на технолошкиот процес, управување со стандарди, дизајн и развој на производи итн. Еден дел од консултантската поддршка неопходно ќе се однесува на зајакнување на знаењето на локалните јазици и ИТ-вештини како неопходност за вмрежување и дејствување на локалните и на регионалните пазари.

### **Поврзување на востановените бизниси со новите бизниси**

Многу важен дел од процесот на интегрирање на локалните микробизниси на пазарот е фасилитирање на соработката меѓу постојните и новите претприемачи од страна на (локални) консултанти и стопанските комори. Оваа соработка може да биде од најширок карактер, како на ниво на снабдување со суровини, така и во делот на производство, дистрибуција на производи итн.

За подобро интегрирање на пазарот, од значење ќе бидат сите заеднички инвестиции на претприемачи (на пример: воспоставување локален заеднички дистрибутивен центар за продукти или заеднички магацин кој може да биде поддржан и од страна на локалните институции).

### **Достапност на (не)формални програми за едукација**

Во правец на одржлив развој на микробизнисите, многу значајни се и засилените активности за образование на возрасни, како на локално, така и на национално ниво (на пример: локалната самоуправа да основа или поддржи установи за образование и преквалификација на возрасните на локално ниво во соработка со националните стручни институции за образование на возрасни).

Зајакнување на активностите на постоечките центри за локален економски развој преку испорака на програми за едукација за интегрирање на микробизнисите на пазарот (на пример: преговарачки вештини, комуникациски вештини, деловни партнерства, разбирање пазарни законитости, итн.).

### **Вклучување на бизнис-дијаспората во локалните микробизниси**

Бизнис-дијаспората може да помогне во развојот на нови претпријатија во целните региони (на пример: директни инвестиции од страна на бизнис-дијаспората во локалната заедница, заедничко вложување во бизнисот или пак дејствување во форма на бизнис-ангели).

## 0. Вовед во проектот

Проектот „Воспоставување бизниси во мултиетнички средини“ е двегодишен проект за поддршка на нови бизниси на жени и млади од рурални мултиетнички средини во Република Македонија. Поддршката е насочена кон процесот на основање и развој на микробизнисите, развивање соодветни производи и услуги, маркетинг на производите и услугите, како и нивно поврзување со пазарот, промоција и продажба.

### 0.1. Цел на ситуациската анализа

Во рамките на проектот се спроведе ситуациска анализа на постоечки економски иницијативи на жените и младите од полошкиот и од североисточниот плански регион. Ситуациската анализа ја разгледува состојбата на невработеноста во целните региони, како и делот на постоечките економски иницијативи со кои младите и жените се справуваат за да заработат за живот и за основна егзистенција.

Понатаму, постоечките иницијативи се разгледуваат од аспект на нивните потреби и поддршка во делот на воспоставување нови микробизниси како и нивни понатамошен раст и развој. Во анализата се дава преглед на постоечките економски иницијативи во неформалната економија и накратко потенцијалните микробизниси се анализираат од секторски аспект и се обезбедуваат препораки за зајакнување на соодветниот сектор. Авторите даваат преглед на можностите за формализирање на бизнисите, како и можности за раст на постоечките микробизниси на жени и млади претприемачи. На крајот од анализата, обезбедени се специфични препораки за одржливи почетни бизниси како и долгорочен развој на микробизнисите во руралните средини.

### 0.2. Методологија во подготовката на ситуациската анализа

Подготовката на анализата вклучи комбиниран методолошки пристап.

Во првата фаза од подготовката на анализата беа прибирани информации за неформалните економски активности во полошкиот и во североисточниот регион, со фокус на невработени/самовработени жени и млади. За таа цел, беа користени службени документи на државните институции. Главните информации беа прибирани од Министерството за труд и социјална политика, Државниот завод за статистика и Агенцијата за вработување на Република Македонија, со локалните канцеларии во целните региони. Истовремено, беа користени анализите на Бирото за регионален развој, додека беа анализирани и активностите на Центарот за развој на полошкиот плански регион, односно Центарот за развој на североисточниот плански регион. На крајот, беа користени анализи за завршени или постоечки регионални економски иницијативи и програми од други релевантни извори.

Во втората фаза од подготовката на анализата беа реализирани повеќе интервјуа со клучни чинители во полошкиот и во североисточниот регион, како и фокус-групи со жени и млади (мал дел од интервјуата со нив беа спроведени по електронска пошта). За таа цел, беше подготвен полуструктуриран прашалник за собирање информации од клучните чинители одговорни за економски активности во полошкиот и во североисточниот регион, со фокус на промоција на деловни можности за жените и младите. Истовремено, за потребите на фокус-групите беше подготвен прашалник за невработени млади и жени во кои тие ги наведуваат своите неформални економски активности или

можни бизнис-идеи, како и предизвиците со кои се соочуваат во работењето. На крајот од прашалникот, испитаниците ги наведуваат елементите потребни за евентуално формализирање на деловните активности, согледаните ризици во процесот на регистрација и формализација, како и типот на поддршка која им е потребна од аспект на понатамошен развој на бизнисот.

Интервјуата и фокус-групите со жените и младите во целните средини беа реализирани со цел да се „стесни“ фокусот на истражувањето и да се идентификуваат релевантни области кои може да бидат предмет на поддршка во наредните фази на проектот. Учесниците на интервјуата беа видни претставници од локалните самоуправи, организации за поддршка на претприемништвото, претставници од бизнис-секторот и граѓански организации. Од друга страна, беа одржани четири фокус-групи со млади и жени претприемачи во Тетово, Теарце (Полог) како и с. Липково и с. Матејче (североисточен плански регион). Сите податоци беа надополнети со информации стекнати низ средби и разговори на раководителите на проектот со клучни чинители во двата региони (градоначалници, претставници од службите за локален економски развој, невладини организации и потенцијални корисници на проектот за воспоставување бизниси во мултиетнички средини). Одредени податоци и сознанија беа прибрани и низ промотивните средби на проектот кои беа одржани во двата региони со присуство на повеќе од 140 претставници и локални субјекти, придружени со соодветни сесии на прашања и одговори и дискусии со учесниците.

## I. Преглед на целните региони

Република Македонија е поделена на осум плански региони, кои служат за статистички, економски и административни цели. Најголем регион по површина е пелагонискиот, кој има и најмногу населени места, околу 343, но се одликува со мала густина на населеност од 50 жители на километар квадратен, додека најмалиот регион, скопскиот, има изразито густа населеност од 319 жители на километар квадратен и апсорбира повеќе од една четвртина од вкупното население во Македонија.

Во полошкиот плански регион живеат 317.975 жители, додека во североисточниот плански регион живеат 175.711 жители<sup>4</sup>. Според истиот извор, во однос на старосната структура на населението во полошкиот и во североисточниот регион, младото население (0-14 години) учествува со 18% во вкупното население, правејќи ги овие региони „најмлади“ на целата територија на државата. Од друга страна, овие два региони се и региони со најголем природен прираст на населението за разлика од другите региони. Покрај високиот наталитет како и поголем број млади луѓе во овие региони, евидентирани се и голем број корисници на социјална помош, каде овие два региона се водечки, заедно со скопскиот плански регион.

Руралните општини се доста застапени речиси во сите региони, додека најголем дел од населението живее во поголемите урбани центри, што упатува на нерамномерна концентрација на населението внатре во регионите. Полошкиот плански регион се издвојува според високото учество на населението кое живее во руралните средини, додека во другите региони руралните населби се поретко населени. Имено, според списокот на руралните подрачја во Република Македонија<sup>5</sup>, во сите општини во целните плански региони се наоѓаат најмалку населени места кои припаѓаат на рурални средини со помалку од 30.000 жители. Во голем дел од целните плански региони се наоѓаат недостапни рурални средини оддалечени најмалку 5 километри од изграден локален пат од најблиската градска населба во рамките на општината каде што припаѓаат. Тоа укажува на присуство на големи рурални населби во целните региони со слаба патна инфраструктура.

Меѓу другото, според податоците на Државниот завод за статистика (ДЗС)<sup>6</sup>, најмало учество во бруто-домашниот производ (БДП) на Република Македонија во 2012 година имаат токму североисточниот плански регион и полошкиот плански регион, со 5,8%, односно со 6,8% од вкупниот БДП во споредба, на пример, со југоисточниот плански регион чиј БДП во 2012 година изнесувал 9,2% или тој на југозападниот плански регион чиј БДП во истата година изнесувал 7,5%. Ова може да укажува од една страна на неразвиени економски потенцијали за развој на индустријата, намален број на активно население или на поголем процент на неформални економски активности, чија формализација е од исклучително значење за развој на регионите, нивниот локален економски развој и задржување на населението во руралните области.

### I.1. Полошки плански регион

Овој регион ги опфаќа полошката котлина, мавровската висорамнина, планинскиот масив Бистра и долината на реката Радика. Вкупната површина на регионот е 2.416 квадратни километри или 9,7 проценти од територијата на Македонија. Карактеристично е што во овој регион живеат 15,4% од

4 Регионите во Република Македонија 2014, Државен завод за статистика, 2014

5 Список на руралните подрачја на Република Македонија, 2008

6 Регионите во Република Македонија 2014, Државен завод за статистика, 2014

вкупното население (според процените во 2013 година од ДЗС) и е еден од најгусто населените региони со 131,6 жители на км<sup>2</sup>. За споредба, во југоисточниот плански регион живеат 8,4% од вкупното население со 63,3 жители на км<sup>2</sup>.

Богатата хидрографска мрежа претставува голем хидроенергетски потенцијал, делумно искористен преку инсталираните хидроелектрани на Мавровското Езеро. Вегетациските карактеристики на полошката котлина и околните планини создаваат предуслови за развој на земјоделството, а особено на сточарството, по што овој регион е и познат. Високите планински терени, специфичниот релјеф и климатските услови овозможуваат во овој регион да се лоцираат најпознатите зимски туристичко-рекреативни центри.



Полошкиот регион го сочинуваат следните 9 (девет) општини: општина Маврово и Ростуше, општина Гостивар, општина Брвеница, општина Врапчиште, општина Желино, општина Боговиње, општина Тетово, општина Теарце и општина Јегуновце.

**Табела 1. Основни податоци за полошкиот регион**

Број на општини	9
Број на населени места	184
Вкупно население, Попис 2002	304.125
Процена на населението, 2013	317.975
Густина на населеност, 2013	131,6
Вкупен број на живеалишта, Попис 2002	78,544
Просечен број на членови на домаќинството, Попис 2002	4,4
Природен прираст, 2013	1.281
Стапка на писменост на населението над 10 години, Попис 2002	96,1
Стапка на активност, 2013	46,6
Стапка на вработеност, 2013	31,0
Стапка на невработеност, 2013	33,6
Број на активни деловни субјекти, 2013	7.236
Број на новосоздадени претпријатија, 2012	834
Број на згаснати претпријатија, 2010	886

Извор: Региониџе во Република Македонија во 2014 година, ДЗС, 2014

Во поглед на податоците за бројот на активни, новосоздадени и згаснати претпријатија може да се забележи дека околу 11% од претпријатијата се новосоздадени и тој тренд се задржува секоја наредна година. Од друга страна, пак, подеднаков процент од претпријатијата се евидентираат како „згаснати“ секоја година. Но, недостасуваат официјални податоци за причините, како и информација за типот и секторот на новосоздадените претпријатија. Ваквиот тип информации може да биде од корист при дефинирање активности за основање, формализирање и развој на микробизнисите во полошкиот плански регион.

### 1.1.1. Економски карактеристики на полошкиот плански регион

Според Програмата за развој на полошкиот плански регион 2009-2013, како најзначајни сектори во регионот се издвојуваат производството на градежни материјали, преработката и производството на финални производи од дрво, прехранбената индустрија, преработката на пластични маси, преработката на алуминиум и производството на текстилни производи. Од друга страна, регионот располага со мал процент на достапно обработливо земјоделско земјиште (25%), додека остатокот може да биде користен за пасишта (75%). Од земјоделските култури најзастапени се компирот, пченката и пченицата.

Трговски центар на регионот е Тетово. Системските промени во насока на развој на пазарното стопанство и приватната иницијатива во последните две децении условија стагнирање, реструктурирање или ликвидација на големите општествени претпријатија (Тетекс, Југохром, ЕДКО, Шик Јелак, Автопрогрес, Неметали) и од друга страна, развој на малото стопанство и приватните иницијативи.

Во однос на активното население во овој регион, работоспособни се 257.419 жители со стапка на невработени од 33,6, што е над стапката на невработеност на национално ниво која изнесува 29% за 2013 година<sup>7</sup>. Од друга страна, во руралните средини, стапката кај невработени жени изнесува високи 44%. Вкупно во овој регион регистрирани се 7.236 фирми од кои најголемиот број се микро-ретпријатија (91,4%).

Табела 2. Преглед на дејностите и претпријатијата во полошкиот регион

Дејност	Претпријатија
Градежништво и градежни материјали	Ренова, По-фикс, Модинг, АК Компани, Максити, Микели, Хајпул, Еуробетон микс, Лес комерц, Голец транс, Зибинг, Викторија, Збукурими, Елегант компани, Вардар доломит, Импексел 2, M&E системс, Кораб мермер и др.
Преработка на дрво и мебел	Молика, Хелга, Интермебел, Интерфантази, Интермонди, Мобаланд, Фатина ДС, Гун интериер, Сахем хромос, Сезгинлер, Мазрача и др.
Прехранбена индустрија	Везе шари, Лекер, Хит 73, Сентис АГ, Муневере, Млекара АД, ВИА (WIA), Грин продукт, Поника плус, Горни Полог, Фејзи, Гудалат, Сера компани, Грин фунго и др.
Мелничко-пекарска индустрија	Кокра е арт, Жито Полог, Балкан, Г8, Пекон, Врескала, Шишко, Алеурон, Есат комерц и др.
ПВЦ прозорци и врати	Медаз, Свис бета, Ир-Фа, Еуротерм, Екопласт Дино компани, Џафо-Монд Блан, Дино кристал и др.
Металопреработувачка индустрија	Металекс, Шпенди, Патент ком, Алуш лим, Алиу, Зули груп, Рби компани и др.



Текстилна индустрија	Тетекс, Ди Симоне, Единство, Дуотекс, Мисиони, Медина, Текс-мега транс и др.
Производство на опрема за гастрономија	Фригосан, Универзал и др.
Трговија и услуги	Еколог, Палма трејд, Нора ас, Универзал и др.
Транспортни услуги	Дурмо турс, Хабиб туризъм, Насир турс, Жас бус и др.
Угостителство	Радика, Игнатија, Хилтон, Панорама, Импераиал, Барок, Балкан, Бистра, Вип релакс, Сајгија и др.
Внатрешен и меѓународен промет на стоки и услуги, трговија на големо и мало, увоз и извоз, транспорт, шпедитерски и други услуги	Палма трејд, Лиал, Нора ас, Арбериа дизајн, Гетро, Полог компани, Сити центер, Џими-Ко, Аква терм инженеринг, Де јуре, Импортане, Барок, Бистра, Витамин Ага, Мебел Лачка, Монтенегро маркет и др.

*Извор: Анализи на пазарот на трудот во шетовскиот и во гостиварскиот регион, ЕСА Тетово, 2014*

Според официјалните податоци<sup>8</sup>, следните сектори (покрај државните институции, здравството, образованието и социјалната заштита) имаат најголемо учество во бруто-домашниот производ во овој регион: дејности во врска со недвижен имот и импутирани ренти (20%); трговија на големо и на мало вклучително и поправка на моторни возила и мотоцикли; транспорт и складирање; и објекти за сместување и сервисни дејности со храна (17%); и земјоделство, шумарство и рибарство (16,5%).

### 1.1.2. Рурални средини во полошкиот плански регион

Во полошкиот плански регион има 9 општини и 184 населени места, од кои 182 се рурални населби, освен Тетово и Гостивар, кои се издвојуваат како поголеми урбани центри. Со оглед на природните ресурси, регионот дава добри можности за развој на земјоделството и сточарството. Руралните средини во полошкиот плански регион избобилуваат со природни и оригинални убавини кои претставуваат главни потенцијали за развој на туризмот. Планинските предели нудат одлични можности за развој на зимскиот туризам, ловниот и спортско-рекреативниот туризам. Погодната положба, планината Бистра и вештачкото Мавровско Езеро придонесуваат овој регион да прерасне во голем туристички центар како во лето, така и во зима. Маврово е најголемиот и најпознат зимски центар во гостиварскиот регион.

Богатството на шумскиот фонд, разновидноста на флората и фауната, различните видови дивеч и птици привлекуваат голем број вљубеници во ловниот туризам и во сафари-туризмот. Развојот на риболовниот туризам го овозможува Мавровското Езеро кое лежи на надморска височина од 1.220 м. Исто така во селото Вруток и околината постојат приватни рибници кои многу успешно го промовираат Гостивар како добра дестинација за гурмански специјалитети подготвени во ресторани со атрактивни локации. Од друга страна и тетовскиот регион има огромен потенцијал за развој на туризмот кој се базира на природните потенцијали, културно-историското наследство, традициите, силно развиениот претприемачки дух, како и развиениот високообразован систем.

Имено, со оглед на богатите природни ресурси, туризмот има можност за експоненцијален раст, посебно ако се поврзе со развојот на земјоделството и сточарството. Агритуризмот, во сите негови форми (екотуризам, културен/археолошки туризам, гастрономски туризам, спа туризам) сè уште не генерира доволни приходи за локалното население. Но неговиот потенцијал е голем и во полошкиот плански регион. Со носењето на стратегијата за развој на туризмот 2011-2015, и агритуризмот е наведен како еден од потенцијалите за алтернативни економски активности. На пример, локалните бизниси на младите и жените во полошкиот плански регион може да ја збогатат понудата за домаш-

8 Регионите во Република Македонија, Државен завод за статистика, 2014

ните и за странските туристи во одредени сектори – занаетчиство, ракотворби, органска храна итн. За таа цел, потребна е поблиска соработка помеѓу земјоделските производители, угостителските објекти и туристичките капацитети.

## 1.2. Североисточен плански регион

Овој регион го зафаќа сливното подрачје на реката Пчиња и Крива Река. Вкупната површина на регионот изнесува 2.310 квадратни километри, што претставува 9,3 проценти од вкупната површина на Македонија, еден од најмалите по површина и содржи 8,5% од вкупниот број на населението со густина од 76,1 жители на км<sup>2</sup> што е помалку во споредба со вардарскиот и со источниот плански регион, чија густина изнесува 38 и 50,4 жители на км<sup>2</sup>.

Имајќи ги предвид геолошките карактеристики на Осоговските Планини во регионот, овде се лоцирани неколку наоѓалишта на олово-цинкова руда во кои се врши експлоатација. Природните услови и ресурси на североисточниот регион нудат потенцијал за развој и унапредување на сточарството и развој на месната и млечната прехранбена индустрија.

Карактеристично за регионот е тоа што во 2012 година тој учествуваше само со 5,8% во вкупниот БДП, што претставува најмало учество во однос на другите региони. Во 2013 година стапката на вработеност била најниска во однос на другите региони и изнесувала 29,9, додека особено карактеристична е стапката на невработеност како највисока на државно ниво и изнесувала 44,99.

Североисточниот регион го сочинуваат следните 6 (шест) општини: Општина Липково, Општина Куманово, Општина Старо Нагоричане, Општина Ранковце, Општина Кратово и Општина Крива Паланка.

Табела 3. Основни податоци за североисточниот плански регион

Број на општини	6
Број на населени места	192
Вкупно население, Попис 2002	172.787
Процена на населението, 2013	175.711
Густина на населеност, 2013	76,1
Вкупен број на живеалишта, Попис 2002	59.488
Просечен број на членови на домаќинството, Попис 2002	3,7
Природен прираст, 2013	419
Стапка на писменост на населението на возраст над 10 години, Попис 2002	94,8
Стапка на активност, 2013	54,2
Стапка на вработеност, 2013	29,9
Стапка на невработеност, 2013	44,9
Број на активни деловни субјекти, 2013	4.303
Број на новосоздадени претпријатија, 2012	535
Број на згаснати претпријатија, 2010	562

Извор: Регионише во Република Македонија во 2014 година, ДЗС, 2014

Во поглед на податоците за бројот на активни, новосоздадени и згаснати претпријатија може да се забележи дека околу 12% од претпријатијата се новосоздадени, што претставува сличен процент во споредба со полошкиот плански регион. Како и таму, и во овој регион, според достапните податоци за згаснати претпријатија, подеднаков процент од претпријатијата „згаснуваат“ на годишно ниво. Но, недостатокот на податоци за причините, како и информација за типот и секторот на новосоздадените претпријатија, не обезбедуваат доволно јасни причини за разбирање на овој феномен. Ваквиот тип информации може да биде од корист при дефинирање активности за поддршка на микро-бизнисите во двата региони во контекст на нивно зајакнување и одржлив развој.

### **1.2.1. Економски карактеристики на североисточниот плански регион**

Во однос на активното население во овој регион, работно способни се 139.836 жители со стапка на невработени од 44,9% што претставува стапка највисока од сите региони. За разлика од полошкиот регион, во овој регион мажите се повеќе застапени како невработени – речиси 50%. Податоците за структурата на активните деловни субјекти по региони покажуваат дека повторно најмало учество има североисточниот регион со 6,0%.

Според Програмата за развој на североисточниот плански регион 2009-2014, како најзначајни сектори во регионот се издвојуваат прехранбената и преработувачката индустрија, заедно со трговијата, при што преработувачката индустрија е распространета на целата територија на регионот. Од друга страна, регионот располага со најголем процент на обработливо земјоделско земјиште (46%), додека остатокот може да биде користен за пасишта. Од земјоделските култури најзастапени се пченицата и компирот. Според официјалните статистички податоци, индустријата и услугите доминираат со учество од по 45% во вкупното производство, додека во вработувањата доминира индустријата со 51%, а услугите учествуваат со 38%. Градежништвото двојно го зголемило своето учество од 4% во 2003 на 8% во 2006 година. Земјоделството учествува со 2% во производството и 4% во вработувањата<sup>10</sup>.

Главен трговски центар на регионот е Куманово и околните места. Мора да се напомене дека порано имало над 20 фабрики и стопански потенцијал во Куманово, кое ангажирало голема работна сила како од градот, така и од руралните средини. Но голем дел од фабриките биле затворени или се под стечајна постапка: „1 Мај“, „Димче Еребица“, „Искра-инженеринг“, „Биброк“, „Киро Фетак“, „КЕН“, КИК „Куманово“, КПК „Куманово“, „Југ-турист“, потоа хотелите „Кристал“ и „Куба“, угостителските објекти „Пчела“, „Мостар“ и „Ловец“, погонот за минерална вода „Кумановка“, НА-МА, Текстилпроммет, ЗИК „Куманово“ со 13 придружни капацитети, свињарската фарма Речица и други.



<sup>10</sup> Програмата за развој на североисточниот плански регион 2009-2014, Центар за развој на североисточниот плански регион, 2009

Табела 4. Преглед на дејностите и претпријатијата во североисточниот регион

Дејност	Претпријатија
Трговија на големо и мало, транспорт, објекти и сервис за храна	Балканија ММ, Штуз, Баневи, Пинус компани, Уникондор, Промет трансшпед, Рамадани ком, Гран-пром, Еуро-линс и др.
Градежништво и градежни материјали, електроиндустрија	Квалитет-пром, Мега, Фрагмат Мак, Феникс 93, Трго промет, Електро Куманово, Бајдевски, Ротомак 200 и др.
Преработувачка индустрија, нафтена индустрија и рударство	Рудник Тораница, Рудник Крстов двор, Детоил, 11 Октомври и др.
Прехранбена индустрија	Екстра меин и др.
Текстилна индустрија	Фортуна, Маџотекс, Ти-Ди, Инвента имиџ, Бубе шик, Мини шуз, и др.
Земјоделство	Мока-пром и др.
Чевларска индустрија	Шустер, Босс-чевли, Бијана треид, Биба, Нико шуз и др.

Извор: 200 најголеми фирми во Македонија, Евро-бизнис центар, Скопје, 2012 и Централен регистар на Република Македонија

Според официјалните податоци<sup>11</sup> (покрај државните институции, здравството, образованието и социјалната заштита), следните сектори имаат најголемо учество во бруто-домашниот производ во овој регион: трговија на големо и мало, вклучително и поправка на моторни возила и мотоцикли; транспорт и складирање; објекти за сместување и сервисни дејности со храна; градежништво и дејности во врска со недвижен имот и импутирани ренти.

### 1.2.2. Рурални средини во североисточниот плански регион

Во североисточниот плански регион влегуваат 192 населени места, од кои 189 се рурални населби. Густината на населеност е 75 жители/км<sup>2</sup> и е приближно до просекот на земјата (81 жители/км<sup>2</sup>). Североисточниот плански регион располага со 146.346 хектари земјоделска површина од која вкупно обработлива површина е 79.800 хектари. Шумите зафаќаат 49.295 хектари. Најзначајни реки во овој регион се Липковската Река и реката Пчиња во западниот дел и Крива Река во североисточниот, односно во осоговскиот дел на регионот. Ресур-



11 Регионите во Република Македонија, Државен завод за статистика, 2014

сите со кои располага овој регион се минералните: бакарот, оловото, хромот, арсенот, антимонот и цинкот, бентонитските глини, кварцитите и опалската бреча, но не смеат да се занемарат и хидрографските – топлите термални води.

Околината на Липково е исполнета со богати шуми, Липковска Река и две вештачки езера - Липково и Глажња, погодни за рекреативен и професионален риболов. Тука се наоѓаат многу извори со чиста, ладна, освежителна вода, кои ја формираат реката Стрима. Од друга страна, прекрасните релјефи и поволната клима на општината Старо Нагоричане, како и мегалитската опсерваторија Кокино, лоцирана на археолошкиот локалитет „Татиќев камен“, се непроценливо богатство. Природната реткост „Камени кукли“ и карпата „Цоцев камен“, за која се претпоставува дека е предисториска опсерваторија, може да привлече голем број туристи. Во близина на Кратово, пак, се наоѓа природниот резерват Плоче литотелми кој може да привлече интерес поради присуството на ендемична балканска популација на видот *Tanymastix stagnalis*, ред *Anostraca* (вилински ракчиња).

Според ова, културниот и рекреативниот туризам се потенцијални економски активности за овој плански регион. Во овој регион е потребно поголемо чувство на претприемачите кои треба да ги валоризираат овие природни погодности, во соработка со локалните институции. На пример, преку подобрување на патната инфраструктура кон манастирот во с. Матејче и обезбедување услови за мали туристички објекти, може да се привлечат голем број туристи. За да се помогне во оваа насока, потребна е зголемување на меѓуграничната соработка меѓу Македонија, Косово и Србија, како што е отворање нов граничен премин кај липковскиот регион, кој може да овозможи поголем проток на стока, луѓе (и туристи).

## II. Неформална економија во Република Македонија

### II.1. Дефиниција за неформални економски активности

Согласно прифатената дефиниција за сивата/неформална економија во земјата<sup>12</sup>, под сива економија се подразбираат неформални економски активности кои се легални, но (намерно) не се регистрирани и не се пријавени за даночни цели. Истражувањата за неформалната економија во земјата се ограничени на национално ниво и нема достапни информации за степенот на неформални економски активности во полошкиот и североисточниот плански регион.

Сепак, според државните институции, неколку клучни фактори влијаат врз големината на неформалната економија, вклучително и во целните региони. Тоа се: степенот на економска развиеност, даночниот товар, високата регулација на формалната економија (посебно на пазарот на трудот), нивото на корупција, довербата во институциите итн.

#### Даночен товар за бизнисите

Во периодот од 2006 година па наваму македонските претпријатија и граѓани биле сведоци на неколку даночни реформи. Почнувајќи од 2007 година, беше воведен системот на рамен данок со една маргинална даночна стапка од 12% во 2007 година и потоа 10% од 2008 година па наваму (за данок на добивка и персонален данок на доход), од претходните прогресивни даночни стапки. Понатаму, во 2007 година Владата вовеле нулта даночна стапка за реинвестирана добивка. Целта на владата е да ја промовира земјата како нискоданочна животната средина. Покрај тоа, даночната администрација е подобрена и поедноставена, со посебни услуги доставени до големите даночни обврзници, воведувањето е-даноци (можност за електронско плаќање данок) итн. Од 2013 година, плаќањето на данокот на додадена вредност (ДДВ) задолжително треба да биде обработено по електронски пат.

Неформалната економска активност и неформалното вработување создаваат нелојална конкуренција. Македонија е земја со релативно голем неформален сектор. Според Министерството за труд и социјална политика (МТСП), од 20% до 40% од БДП се поврзани со сивата економија. Според последните статистички податоци за 2012 година<sup>13</sup>, неформалната вработеност учествува со 22,5% во вкупната вработеност во земјата. Од 2009 година, неформалната вработеност постепено се намалила, делумно како резултат на спроведената реформа за бруто-плата која го намали трошокот за работна сила, а и ја засили контролата преку интегрираната наплата на социјалните придонеси и персоналниот данок на доход.

<sup>12</sup> Информација со Акцискиот план за намалување на сивата економија во Република Македонија за 2014 година, Министерство за труд и социјална политика на РМ, 2014

<sup>13</sup> Информација со Акцискиот план за намалување на сивата економија во Република Македонија за 2014 година, Министерство за труд и социјална политика на РМ, 2014

Според истиот извор на податоци, неформалната вработеност е поголема кај машката популација, со учество од 23,3% во 2012 година, додека 21,3% од жените во 2012 година работеле без формален договор за работа. Учеството на младите лица (15-24 години) во вкупната неформална вработеност во Република Македонија изнесува 13,4% и од полов аспект може да се констатира дека учеството на младите мажи (15-24 години) е многу поизразена (63,7%) во однос на учеството на младите жени (36,3%).

## II.2. Причини за неформални економски активности

Конкретните причини кои обично се изнесуваат за да се објаснат високите и постојани стапки на невработеност, посебно на младите и жените, се: нефлексибилност на платите, висок данок, ригорозно законодавство за заштита на вработувањето, поголема чувствителност на вработувањето на младите и жените на деловниот циклус во споредба со вработувањето на другите лица и неусогласеност на вештини. На пример, вештините со кои се здобиваат младите не се целосно усогласени со барањата на пазарот на трудот. Ова укажува на потреба од реформа на клучните области на образовниот систем (воведување образование за кариерата; реформа на наставните програми, распоредувањето на работно искуство и шемите за стажирање), како главна алатка за подобрување на резултатите на вработеноста кај младите.

Во Република Македонија, сепак, вработувањето се чини дека е прилично неповрзано со трендовите на БДП, кои можат да укажуваат на структурни, наместо циклични проблеми. Односно, вработувањата зависат од варијациите на побарувачката на пазарот на трудот и развојот на економијата во земјата. Во суштина, тоа значи дека во зависност од барањата на работодавците (од кои дел се странски инвеститори), се дефинираат и бараните профили за работни места. Често пати ова значи потреба од доедукација или преквалификација на кандидатите со оглед на новите профили на работници кои се барани.

Растот на платите е главно во иста линија со зголемувањето на продуктивноста на трудот, а и законодавството за заштита на вработувањето не претставува пречка за вработување нови работници. Покрај тоа, даночното оптоварување (по реформите за даночни и социјални придонеси), како што видовме погоре, е далеку под оние забележани во соседните земји. Но, и покрај поволните услови за започнување бизнис, поволната даночна регулатива, сепак невработеноста од едната страна и неформалната економија од друга страна, имаат високо учество. Дел од причините може да бидат немање доверба во институциите, недостаток на претприемачки дух и знаење, немање соодветно образование за формализирање на неформалниот бизнис во соодветниот сектор итн.



Еден вид пречка за формализирање на постоечките бизниси која неофицијално ја наведуваат еден дел од засегнатите страни, е строгата казнена политика со ригорозно високи казни за бизнисите, кои подеднакво ги плаќаат микро и малите бизниси, како и средните и големите претпријатија. Во овој

контекст, голем дел од засегнатите страни се согласуваат дека е потребно воведување пропорционална мерка за казнената политика која ќе води сметка за годишниот обрт на средства и/или годишните приходи и профит кој го остваруваат микробизнисите во руралните средини.

Се чини дека и недостатокот на (соодветно) формално образование е голема детерминанта за резултатите на пазарот на трудот - младите со повисок степен на образование имаат поголема веројатност да бидат вработени од оние со пониско образование. Во 2012 година стапката на вработеност кај младите (15-24 години) со високо образование изнесувала 30,2 проценти, додека кај младите со најмногу тригодишно средно образование изнесувала 5,2 проценти. Со оглед на поголемата невработеност кај младите со средно образование, се чини дека самовработувањето дава можност за вклучување на пазарот на трудот. Сепак, според анализата на претприемништвото во земјата<sup>14</sup>, веројатно е да се биде претприемач во Македонија ако си маж, на возраст од 25 до 34 години, со повисоко ниво на образование и повисоко ниво на приходи. Ова покажува дека е потребна поголема поддршка од државата за започнување микробизниси водени од младите и жените во целните региони, кои може да се соочуваат со послаби образовни нивоа или вештини.

Големите емиграциски текови, загубата на квалификувана работна сила, доцната структурна трансформација и малите приливи на странски директни инвестиции (СДИ) исто така ја забавија потребната структурна трансформација за зголемување на вработеноста. Составот на производство и извоз во Македонија сè уште покажува релативно голема зависност од нископродуктивни сектори како што се мали размери на земјоделски производи и тешката индустрија (метали и метални производи). Македонија е меѓу најпогодените земји во Југоисточна Европа во однос на одливот на мозоци. Младите со високо образование сè повеќе ја напуштаат земјата за да најдат подобри можности во странство, привлечени од високите приходи за вештините кои ги стекнале во земјата. Затоа, пристапот на вклучување на младите на пазарот на трудот, преку вработување или самовработување, треба да биде од висок приоритет за државата, со обезбедување услови за полесно основање и водење на микробизнисите. Ова треба посебно да се спроведува во руралните средини каде и степенот на емиграција на младите е најголем.

На страната на побарувачката, приватниот сектор сè уште се карактеризира со ограничена конкурентност и иновации, распространетост на микро и мали претпријатија кои работат во традиционалните сектори со низок капацитет за примање нови вработени. Ова покажува дека политиките насочени кон подобрување на диверзификација на извозот, инвестирање во нова технологија и давање приоритет на економските сектори со висок потенцијал за вработување на младите може да помогнат за подигнување на економскиот раст и вработеноста. Според Акцискиот план за вработување (АПВ)<sup>15</sup> со оглед на структурната природа на овие бариери, корективните политики самостојно (на пример, спроведување активни политики на пазарот на трудот), не може да се очекува значително да придонесат во намалување на невработеноста кај младите.

**Акцискиот план за вработување на младите** во земјата е сеопфатна рамка на активности кои за цел имаат промоција на вработувањето, намалување на сивата економија и социјална инклузија.

Целите вклучуваат: Зајакнување на управувањето со пазарот на трудот (за младите лица; Подобрување на можностите за вработување на младите; Промовирање на вработеноста кај младите преку развој на приватниот сектор; Обезбедување инклузија на младите во неповолна положба на пазарот на трудот преку насочени мерки за пазарот на трудот. Сепак, во ниту еден момент не се споменуваат младите и жените во руралните средини кои не се во еднаква положба со урбаните заед-

14 Претприемништвото во Македонија, Македонска развојна фондација за претпријатија и Центарот за развој на нови бизниси при Машинскиот факултет во Скопје, 2013

15 Информација со Акцискиот план за намалување на сивата економија во Република Македонија за 2014 година, Министерство за труд и социјална политика на РМ, 2014: [http://www.mtsp.gov.mk/content/pdf/vrabortuvanje\\_mladi\\_akciski.pdf](http://www.mtsp.gov.mk/content/pdf/vrabortuvanje_mladi_akciski.pdf)



ници. Односно, квалитетот на инфраструктурата онаму каде постои е со низок квалитет, што често резултира со миграција село-град.

Последиците од големиот степен на неформални економски активности се повеќеслојни. Неформалноста е голем предизвик во Македонија, кој спречува поголема конкурентност на претпријатијата. Според податоците од Светската банка за 2009 година, околу 74% од македонските фирми велат дека се натпреваруваат со неформални или нерегистрирани фирми, што генерално ја попречува лојалната конкуренција.

Иако неформалната економска активност, која е прилично раширена во земјата, создава нелојална конкуренција меѓу фирмите, сепак дел од формалните претпријатија во земјата често ги користат неформалните бизниси како добавувачи. Најчесто, причина за тоа се пониските трошоци. Покрај негативниот ефект на неформалните економски активности и бизниси врз постоечките претпријатија, треба да се поттикне формализирањето на истите со задржување на деловните односи. Односно, треба да се искористи воспоставената доверба меѓу неформалните бизниси и набавувачите (постоечките претпријатија или купувачите), кои и понатаму би можеле да набавуваат квалитетни производи/ услуги по конкурентна цена. Иако цената на производите/ услугите на неформалните бизниси, во случај на нивно формализирање, би се зголемила, сепак се очекува додадена вредност за засегнатите страни. На пример, неформалните бизниси би имале добивка од формално вработување со користење на системот за социјална заштита и пензиско осигурување, додека од друга страна набавувачите би биле осигурени дека склучените договори би биле почитувани, а квалитетот на производите/ услугите би бил подобрен.

Но со цел формализирањето на бизнисите да го има овој позитивен ефект за сите вклучени страни во системот, потребен е сеопфатен пристап, вклучително и едукација, поттикнување, но и осигурување на почитувањето на законските одредби. Во таа насока, новиот предлог-закон за забрана и спречување за вршење нерегистрирана дејност во земјата, кој се очекува да биде донесен до крајот на 2014 година, треба да вклучи и можности за едукација, советување, но и предупредување пред санкционирање за постоечките неформалните бизниси.

## III. Неформални економски активности во целните региони

### III.1. Опсег на ситуациската анализа на неформалните економски активности во целните региони

Теренското истражување во однос на неформалните активности во целните региони на невработени лица, врз основа на интервјуа со клучни чинители и целната група, покажа различен степен на зачестеност на оваа појава. Но, мора да се напомене дека беше тешко да се дојде до поголем број испитаници кои се вклучени во неформална економска активност, делумно и поради страв од санкции. Мора да се напомене дека не постојат истражувања во целните региони за составот на неформалната економија, колку таа придонесува за економскиот развој, процена на БДП-придонесот или пак точниот број на вклучени лица.

Со оглед на ова, тековната ситуациска анализа ќе обезбеди краток профил и анализа на неформалните економски сектори во кои се вклучени младите и жените од руралните средини во целните региони врз основа на неофицијални и пригодни податоци. Дополнително, потребни се повеќе истражувања за распределбата на неформалните занимања, дистрибуција по сектори, број на работни часови или висина на заработувачка. За да се добие целосна слика, потребно е истражување на репрезентативен примерок, кое би дало точен опис на демографијата, домаќинството, како и карактеристиките на неформалните работници во целните региони.

Она што ситуациската анализа го истражува е типичната распространетост на одредени неформални економски дејности, односно вклученост на жените и младите во вршење економски активности кои не се регистрирани формално. Анализата се фокусира на претприемништво, односно самовработување наспрема вработување. Како таква, таа ќе даде профил на неформалните дејности во кои е вклучена целната група, карактеристики на дејностите, како и анализа на самите дејности. Истовремено е даден преглед на бизнис-идеите кои ги споделуваат дел од целната група. Во следниот дел, ќе се обезбедат препораки за формализирање на бизнисите во секторите кои најчесто се јавуваат во анализата, односно се наведуваат од страна на клучните чинители и целната група.

### III.2. Теренско истражување во полошкиот и во североисточниот плански регион

Теренското истражување беше спроведено во периодот од 15 август до 9 септември. Како целни области беа земени повеќе (мултиетнички) рурални средини во полошкиот и во североисточниот плански регион. Беа реализирани 4 фокус-групи со вкупно 35 учесници (со дел од нив се контактираше по телефонски пат или по е-пошта). Истовремено, беа анкетирани 12 испитаници од локални самоуправи и граѓански организации кои имаат искуство во локален економски развој или работа со целната група – (невработени) жени и/ или млади лица. Целокупната листа на реализирани интервјуа и фокус-групи е во прилогот на анализата.

Во рамките на истражувањето беа реализирани интервјуа со клучните носители на локалниот економски развој во целните региони – локалните самоуправи. Истовремено, беа анкетирани орга-

низации и експерти кои работат на полето на зголемување на економските можности за ранливите групи кои живеат во руралните средини.

### III.2.1. Општи согледувања од теренското истражување

Генералниот впечаток од теренското истражување во полошкиот и во североисточниот плански регион е дека општините имаат голем предизвик пред себе. Имено, иако општините треба да располагаат со сопствени извори од средствата од граѓаните, сепак во реалноста поголем дел од изворните надлежности на општините се финансираат преку финансиски трансфери од централната власт, а не преку сопствени локални фискални извори на општините. Со оглед на доцниот процес на фискална децентрализација и голем број неразрешени имотно-правни прашања, самите целни региони се соочуваат со големи предизвици.

Токму затоа и нивниот фокус, преку канцелариите за локален економски развој, е насочен кон поголеми инвеститори, со цел да обезбедат поголеми средства од продажба на градежно земјиште, а истовремено да обезбедат можност за поголем број вработувања за локалните жители. Од друга страна, постои голем потенцијал за формирање нови бизниси или зголемување на вработливоста на жените и младите кои имаат потреба од локална поддршка.

*„Фокусот е на урбанизам, бидејќи е реализиран само 10% од дејалниот урбанистички план (ДУП). Многу помалку гледаме на локален економски развој или претприемништво...“*

–одговорно лице за локален економски развој во општина во полошкиот плански регион.

Поради тоа што општините се наоѓаат во руралните средини, најчесто лицата задолжени за промоција на локалниот економски развој се ангажирани на прашања поврзани со урбанизам, издавање дозволи, обезбедување инфраструктура. На пример, во една општина во североисточниот плански регион фокусот на одделението за локален економски развој е урбанизирање на околу 8.000м<sup>2</sup> за кои се планира да се дадат на инвеститор од приватен сектор.

*„Сите млади и жени се насочени кон урбаниите средини, бидејќи таму се наоѓаат квалитетни смејководствени, консултантски услуги, таму има голем пазар. Па затоа и тие ги напуштаат родните места. Ако има локална добра инфраструктура, тие не ги би ги напушталe родните места“*

- одговорно лице за локален економски развој во општина во североисточниот плански регион.

Покрај слабата институционална поддршка, во услови на недоразвиена физичка инфраструктура, недостасува и локална поддршка за микробизнисите, во делот на сметководствени, правни и слични комерцијални услуги. Иако биле направени напори за приближување на дел од услугите на институциите на национално ниво, како што се тоа центрите за вработување на Агенцијата за вработување на Република Македонија (АВРМ) кои нудат повеќе активни програми за (само)вработување, сепак оддалеченоста од руралните средини и културолошките предрасуди влијаеле помалку да бидат користени услугите на АВРМ. Друг пример се меѓуопштинските центри за социјална работа, каде локалните лица може да ги користат социјалните бенефиции. Сепак, се чини дека присуството на клиентите и основаните претпријатија во урбаните центри се уште еден предизвик за основање локални бизниси.

Можностите за отворање локални бизниси сепак ги надминуваат предизвиците, посебно во услови на зајакнување на локалните самоуправи и постепено разбирање на потенцијалот на микро-бизнисите за локалниот економски развој. На пример, дел од локалните самоуправи во руралните средини на целните региони имаат отворено, често пати како дел од проектни иницијативи, центри за поддршка на претприемачи/ земјоделци. Иако сè уште е на почетно ниво, самата физичка инфраструктура воспоставена за микробизниси дава добра можност за новите претприемачи. Она што треба да се преземе во иднина е да се дефинираат и програми за развој на новите бизниси, преку финансиска и консултативна поддршка, со евентуален фокус на младите и жените, кои претставуваат поголем дел од бројот на формално невработените лица во земјата.

### Рурална перспектива за поддршка на жени и млади од други институции

Во општина Липково постои Центарот за развој на нови бизниси, како резултат на проектна поддршка, со две канцеларии, опремена со бироа и компјутери. Сепак, нема проактивна политика на општина Липково во дефинирање на активностите за нови вработувања или поддршка на постојните претпријатија. Единствено, општина Липково зазема реактивен приод, кога е повикана да се вклучи во програмите на Агенцијата за вработување на Република Македонија со промоција на активните мерки за вработување или преку Министерство за економија (МЗЕ), за поддршка на мали бизниси и иновативни бизнис-плани.

Исто така, во селото Каменане во општина Боговиње, пред неколку месеци, беше отворен првиот рурален бизнис-инкубатор, во рамките на проектот финансиран од Европската Унија (ЕУ). Иако е во рана фаза, инкубаторот има обезбедени простории, опрема и услуги за развој на жените во регионот и за бизниси не постари од 3 години.

Во село Вруток е исто така отворен Руралниот тренинг-центар преку проект на Федерацијата на фармерите во Република Македонија, во соработка со општина Гостивар. Центарот треба да послужи за едукација на фармери во руралните средини за нови технологии во земјоделството, за примена на агротехнолошки мерки, маркетинг и брендирање, рурален туризам, како и развој на претприемнички конкурентни традиционални производи. Целта на тренинг-центарот е да се обезбеди економска регенерација на селото со околните населени места. Овие неколку иницијативи се добар пример за доближување на услугите и искористување на руралните ресурси за развојот на малите бизниси кои ќе овозможат дополнителен приход за населението во руралните средини.



### III.3. Преглед на неформалните економски активности во полошкиот и во североисточниот плански регион

Младите лица се вклучени во економски активности во овие региони, претставено преку учество на работната сила во работоспособното население, на возраст од 15 и повеќе години. Имено, додека економската активност на ниво на Република Македонија во 2013 година изнесува 57,2%, во полошкиот плански регион за истата година таа изнесува 46,6%, додека во североисточниот плански регион таа изнесува 54,2%.

**Табела 5. Стапки на активност на населението на возраст на 15 години и повеќе во полошкиот и во североисточниот плански регион 2011-2013**

	Стапка на активност			Стапка на вработеност			Стапка на невработеност		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Република Македонија	56,8	56,5	57,2	38,9	39	40,06	31,4	31	29,0
Полошки регион	43,9	44,5	46,6	30	29,3	31	31,8	34,2	33,6
Североисточен регион	53,7	52,1	54,2	21,7	24,6	29,9	59,6	52,8	44,9

Може да се забележи дека кај младите во североисточниот плански регион се забележува поголема стапка на невработеност во споредба со полошкиот плански регион како и на ниво на Република Македонија. Од друга страна, пак, полошкиот плански регион забележува пониска стапка на активност на возраст на 15 години и повеќе.

Теренската анализа, преку спроведени интервјуа и фокус-групи, покажа повеќе неформални економски активности во кои се вклучени пред сè младите и жените претприемачи. Може да се забележи диференцијација на неформалните економски активности помеѓу жените и мажите вклучени во фокус-групите во целните региони.

Во полошкиот плански регион повеќето анкетирани жени, потврдено со анкетите на клучните лица, се вклучени во неформални економски активности како шиене, готвење, фризерски услуги, козметика. Најчесто овие жени имаат завршено основно и средно училиште, имаат над 35 години и се со слабо познавање странски јазици. Од друга страна, дел од вклучените жени под 35 години се со високо образование, со познавање странски јазик (Албанките имаат послабо познавање на македонскиот јазик). Дел од нив наведоа иновативни бизнис-идеи: основање фитнес-центар, интернет-страница за едукација за млади, лабораторија, микроамбуланта, продавница за сувенири, организација и декорација на настани итн. Неколку испитанички наведоа дека се активни во земјоделството/ сточарството. Одреден степен на неформални активности се забележува во липковскиот регион (североисточен плански регион) претежно населен со етнички Албанци и едно од најпогодените подрачја за време на кризата во 2001 година. Тука беа реализирани анкети на клучни лица, млади луѓе, дел од кои беа вклучени во неформални економски активности, како трговија, услуги и ИТ-опрема. Поголем дел од младите испитаници во овој регион беа со завршено високо образование, добро познавање на македонскиот јазик и со идеи за нови бизнис-потфати.

**Табела 6. Преглед на неформалните економски активности на жени и млади во полошкиот и во североисточниот плански регион**

Групи на неформални економски активности во полошкиот и во североисточниот плански регион од жени и млади претприемачи:
1. Шиене, везење и плетење
2. Фризерско-козметички услуги
3. Земјоделство/ сточарство
4. Ракотворби/ занаетчиство
5. Трговија на големо и мало: продавница за облека, продажба и сервисирање компјутери, ИТ-обуки

Во разговорите со локалните организации за поддршка на социо-економските интеграции на жените во полошкиот плански регион се добива впечаток дека жените во руралните средини, како резултат на недостаток на образование, но и од традицијата, повеќе се заинтересирани за дејностите како шиене, фризерски услуги и кулинарство. Така, на пример, организацијата Женски форум од Тетово, како партнер, спровела голем проект во рамките на ЕУ за финансирање доквалификација на жените за стручни вештини, како и обуки за претприемачки вештини. И покрај поддршката која била обезбедена од оваа организација за самовработување, сепак повеќето жени во руралните средини биле заинтересирани за програмите за вработување кај друг работодавец. Според тоа, потребни се долгорочни иницијативи и програми за зголемување на претприемништвото кај младите и жените, посебно со оглед на потенцијалот за вклучување во агритуристички бизниси, како што е органското производство на храна, рурален туризам итн.

*„Само 4 жени од руралниите средини во шетовскиот регион, како што се селата Добрешије и Теарце, учествуваа во програмата за самовработување и беа заинтересирани за курсежите по шиене, кулинарство, фризерски услуги, а помалку и за ракотворби“*

- Џане Крешова, извршен директор на Женски форум – Тетово.

Во рамките на полошкиот плански регион беа организирани фокус-групи и интервјуа со клучни чинители во неколку населени места во североисточниот плански регион. Во фокусот на овие интервјуа беа пред сè младите луѓе. Имено, според анкетираниите лица, во овој крај и генерално во целиот плански регион се забележува неофицијална голема миграција. Дел од мигрантите се на привремена миграција поради работа и откако ќе извршат деловни активности во странство (повеќето се од неформален карактер), повторно се враќаат во родниот крај, но без иницијативи или идеи за работа. Таквата ситуација посебно се интензивирала со безвизниот режим.

Според испитаниците, повеќето млади имаат сигурна, но физички напорна работа ако отидат во странство, додека во земјата не може да најдат работа која добро се наплатува. Од друга страна, истите не се среќни со големата политизација која влијае на нивниот социо-економски статус во заедницата. Речиси повеќето испитаници – млади луѓе, беа со завршено високо образование, но поголем дел беа без работно искуство, иако беа во доцните 20-ти години.

*„Одам на работа во транспорт, се занимавам таму со градежништво, добро се плаќа, а постоа се враќам назад по неколку месеци, ја ги трошам парите полека. Истото го повторувам следната година и сè така“*

- испитаник од с. Липково.

Според локалната самоуправа во Липково, младите повеќе бараат вработување во државни институции отколку да отворат бизнис. Во однос на соработката со АВРМ, велат дека се информирани за активните мерки за вработување, но фали поголема промоција пред потенцијалните претприемачи и работодавци. Жените посебно ретко се решаваат на отворање бизнис.

*„Повеќето жени се активни како шивачки, фризерки, порејко со занаетчиство. Дел од нив работат во с. Опае. Но, ретко се самовработуваат“*

- одговорно лице за локален економски развој во општина во североисточниот плански регион.

Младите испитаници наведуваат дека малите бизниси кои добро работат во кумановскиот регион најчесто се семејни бизниси поврзани со угостителство (ресторан, кафуле). Жените и во овој дел од Македонија повеќе се насочени кон работа од дома со кулинарство, фризерски услуги, шиене.

Генерален проблем е и образованието. Имено, додека младите се насочени кон општествени науки, според Агенцијата за вработување на Република Македонија, најбарани се профилите за стручни вештини, како електричар, водоинсталатер. Токму тука се гледа неусогласеноста на вештините на работната рака, односно младите невработени не ги поседуваат квалификациите за професии кои се барани во регионот.

Лоцираноста во руралните средини претставува добра можност за вклучување на младите претприемачи во агритуристички бизниси. Но, потребен е поголем ангажман од институциите со цел да се промовира оваа можност, да се воведат и зголемат субвенциите, да се обезбеди локална поддршка. Впрочем и самите клучни чинители во локалните самоуправи се согласуваат дека поради нивниот фокус на урбанизам, односно решавање имотно-правни проблеми, помалку се вклучени во поддршка на локалното претприемништво и насочување посебно на ранливите групи кон самовработување.

Од друга страна, АВРМ преку подрачните единици на центрите за вработување во регионите обезбедува и спроведува повеќе активни програми за (само)вработување. Ова е голем предизвик за соодветните владини институции да ги оценат своите програми, како и нивната достапност на рурално ниво. Истовремено, сличен пристап е потребен и при процената на влијанието на програмите поддржани преку меѓународни организации и фондови. Тие овозможуваат дополнителна поддршка за невработените млади и жени да започнат бизнис или да ги формализираат своите економски активности под поволни услови.

### **III.3.1. Анализа на најзастапените сектори во неформалната економија во полошкиот и во североисточниот плански регион**

Во оваа анализа за најзастапени сектори во неформалната економија во полошкиот и североисточниот плански регион ќе бидат опфатени услужни дејности во традиционалните сектори како што се шиене, везење и плетење, фризерски/ козметички услуги, земјоделство/ сточарство и ракотворби/занаетчиство, како и трговија на големо и мало во кои се вклучени интервјуираните млади и жени претприемачи.

## ШИЕЊЕ/ ПЛЕТЕЊЕ/ ВЕЗЕЊЕ

Мнозинството од анкетираните жени претприемачи во полошкиот плански регион наведоа дека во рамките на своите домови вршат економска активност – шиенење облека, везење и плетење. Самата дејност не налага големи инвестиции и испитаничките наведуваат износ од 3.000 евра за регистрација на бизнисите и набавка на основни средства за работа. Вообичаено, овие бизниси работат

врз парична основа и често може да не ги наплатат своите побарувања. Според испитаничките, нивните услуги се главно сезонски.



*„Најчесто сум ангажирана во периодот од април до септември. Во тој период се прават мајурски и моите услуги се барани. Истото иако, во тој период во нашите села се враќа дијаспората и се одржуваат многу свадби, па се работи генерално“*

- испитаничка од с. Бродец, Тетовско.

Според тоа, процесот на формализирање на бизнисите ќе претставува проблем за претприемачките поради „празните“ периоди кога нема да имаат нарачки, а притоа се обврзани да ги исплаќаат сите придонеси кон државата и вработените. Ова е сериозен проблем за кој се чини дека нема детално разбирање од страна на жените, но и од властите, поради отсуство на програми за фискални олеснувања при самовработување на жените и младите од руралните средини. Како резултат на формализација на бизнисот, предизвик ќе биде зголемувањето на цените за услугите. Но, од друга страна, се зголемува правната сигурност на вклучените во бизнисот со шиенење, плетење или везење базирана и на досегашната соработка. Исто така, формирањето правни лица ќе им обезбеди можност на претпријатијата да користат програми за поддршка на национално/ локално ниво, да учествуваат на обуки за дизајн и маркетинг, да создаваат уникати или да понудат брендирано производство на пазарот. На крајот, формализираноста на овие бизниси дава голема можност за соработка со постоечката текстилна индустрија, како и други правни лица и комерцијални испорачатели на услуги, со кои може заедно да ги дефинираат новите иновации во своите производи. Тоа дава можност за комерцијални договори со постоечките текстилни фабрики или локалните бутици во поголемите урбани центри, кои би можеле да понудат производи од домашно потекло, а не секогаш да нудат увезени производи.

## Краток опис на текстилната индустрија во земјата

Текстилната индустрија сè уште претставува една од водечките индустрии со голем удел во БДП поради додадена вредност, високото апсорбирање на работната сила и можноста за извоз. Имено, според последните податоци на ДЗС, индексот на индустриското производство за секторите текстил и облека за јули 2014 година изнесува 12%.

Но, поради процесот на глобализацијата, сè поголемото вклучување во меѓународната економија, големи предизвици се наоѓаат пред текстилната индустрија. Трудоинтензивниот карактер и можностите што ги дава за порамномерен регионален развој се карактеристики на



оваа индустрија. Самиот процес на реструктурирање на оваа гранка во развиените земји на ЕУ и на селење на дел од нивното производство во други земји, поволно се одрази и на земјата со што се почувствува зголемена побарувачка и поповолни услови за лон-аранжманите. Но, од друга страна, структурниот развој на текстилната индустрија, односно на производството на текстил, облека и репроматеријали, како и недостатокот на стратешко планирање во минатото, како и непостоењето мерки кои треба да се применат на краток, среден и долг рок неповолно се одрази врз постигнувањата во оваа индустрија и нивото на нејзина развиеност.

За разлика од источниот плански регион каде е најмногу развиена текстилната индустрија со голем број конфекциски капацитети, во полошкиот плански региони тие се помали, но доста активни економски субјекти кои исто така се соочуваат со надминување на лон-аранжманите, потенцијал за дизајнирање и развивање брендови, како и поврзување на локалните производители.

Речиси сите испитанички наведуваат дека имаат поддршка од семејството и дел од членовите се вклучени во дејноста. Ова е и разбирливо со оглед на тоа што деловните активности се одвиваат во домашни услови, но во тоа има потенцијал за зголемена улога на дел од работоспособните невработени членови од семејството во формалниот бизнис во иднина (пр. маркетинг, набавка на репроматеријали итн.). Семејните бизниси би имале голема корист од формализацијата на бизнисот на шиенење/ плетење/ везење.

*„Во моментиов имаме неформален семеен бизнис, шиенење. Шиеме различна палетиа на производи кои генерално се однесуваат на женскиот пол, односно шиенење различни здолнишја и секаква нарачка која е резултат на потребите на нашите клиенти. Главен проблем ни е недостигот на финансиски средства, поради кои и не можеме да се регулираме. За да се регулираме, треба да извршуваме и некои доволни делни инвестициски активности, што вклучуваат набавка на нови машини за шиенење коишто би ни ја олесниле работата околу завршување соодветни операции при шиенење, а со тоа истовремено и би ни се зголемил обемот на работава. Со тоа не ни се овозможува само да се формализираме како бизнис, туку истовремено и да се прошириме“*

- испитаничка од с. Џепчиште, Тетовско.

### Заклучоци за секторот шиенење/ плетење/ везење:

- Сезонскиот карактер на секторот шиенење, плетење и везење претставува голем проблем при формализација на бизнисот, бидејќи ја нема целогодишната бизнис-логика на жените шијачки.

- Потенцијалните бизниси се соочуваат со недоволнио финансиски средства за набавка на нова опрема и репроматеријали за шиенење, како и неможност за подигнување кредити или користење на други финансиски механизми, заеми и сл.

- Нема соодветна практика во руралните средини за плаќање на фактура или со кредитна/дебитна картичка.

- Отсутствува комерцијална инфраструктура во населените места: сметководство, правни услуги, преведувачки услуги, филијали на УЈП итн.

### Препораки:

- Евентуалната формализација на бизнисите ќе бара диверзификација на продуктите, со цел истите да бидат компетитивни на пазарите (во своите средини, но и во поголемите урбани центри). За таа цел, ќе биде потребна доквалификација со искусни експерти со цел подобрување на квалитетот, но и разбирање на современите методи на шиенење. Посебно ова се однесува на користењето технологија за компјутерски дизајни на текстилните производи.

- Покрај финансиска поддршка за жените за набавка на современа опрема за шиене и репроматеријали, потребно е менторство за водење на бизнисот. Повеќе жени заинтересирани или активни во оваа област се со основно и со средно образование и потребни им се знаења од областа на финансиски менаџмент и маркетинг, развивање деловни партнерства, пристап до пазарот итн.

- За да се избегне проблемот со плаќање во готово и согласно позитивните законски регулативи, потребно е користење неготовинско плаќање и соодветно на тоа жените треба да бидат едуцирани.

- Развивање нови дизајни, нови брендови, поддршка во идентификација на пазар на регионално/национално ниво, премин од услужна кон производствена дејност (на пример: од услужување клиенти кои бараат одреден производ кон производство на облека и дистрибуција до продавници за облека), со што би се заменила евтината увезена стока со квалитетни домашни и уникатни парчиња облека.

## ФРИЗЕРСКИ И КОЗМЕТИЧКИ УСЛУГИ

Во руралните средини, голем дел од заинтересираните млади (жени) вршат фризерски и козметички услуги во населените места како неформален бизнис. Оваа е типична дејност во која се вклучени значителен број жени од регионот, вршејќи ја оваа дејност во домашни услови. Самиот бизнис не бара големо инвестирање и се состои од простор за работа, столици, огледала и основни средства/алатки за работа.

### Краток опис на фризерски/козметички услуги во земјата

Нема достапна анализа за степенот на развој и учество во домашната економија на фризерските и козметичките услуги. Но, во однос на технологијата и потребните средства за инвестирање нема големи промени поради специфичната дејност. Она што може да се заклучи е дека е ниско додадена вредност со ниски плати во која воглавно се вклучени мали претпријатија (до 9 вработени). Поради ова, самите фризерски салони не можат да ги развијат услугите кои ги нудат. Во Македонија не е забележана појава на мрежи на фризерски салони, иако постојат неколку поголеми фирми кои имаат неколку салони во градските подрачја.

Сепак, главно станува збор за мали салони каде има еден сопственик/самовработен, кои поседуваат ограничено менаџерско или маркетинг-искуство. Со оглед на големиот број неформални вработени во овој сектор, тешко е да се влезе на пазарот без искуство поради ограничениот број на клиенти,



но и поради потребните финансиски средства за започнување на бизнисот. И покрај редовната инфлација, цените за фризерските услуги се релативно ниски (околу 2 до 3 евра за машки клиенти и од 3 до 7 евра за женски клиенти).

Трендот на намалување на цените и зголемување на конкуренцијата во традиционалните дејности кои немаат голема додадена вредност се забележува и во дејноста фризерски услуги. Дел од салоните престануваат со работа што се должи и на нелојалната конкуренција и работата на неформалните работници. Но, дел од салоните започнуваат да нудат и диверзифицирани услуги, како што се козметичките услуги. Со ова се излегува во пресрет на барањата на клиентите. Исто така, како одговор на новото и флексибил-

ното работно време во земјата, дел од салоните исто така се прилагодени со работното време за да одговорат на барањата на клиентите.

Според теренското истражување, неформалните вработувања, односно неформалната работа е голем дел од секторот фризерски и козметички услуги во полошкиот плански регион. Испитаничките испорачуваат фризерски и козметички услуги како за семејството, така и за пријателите и одреден број редовни клиенти во своите сопствени домови. Овие неформални економски субјекти се наоѓаат пред голем предизвик, посебно со оглед на предлог-законот за забрана и спречување на вршење нерегистрирана дејност кој наскоро ќе стапи во сила. Но, покрај законската обврска, постојат повеќе придобивки кои може да ги користат овие субјекти во фризерската и козметичката дејност. Покрај можноста за семејни бизниси, поради нивната лоцираност во региони со туристички капацитети, може да започнат договорна соработка со истите за обезбедување услуги во текот на целата година, како и проширување на делот на услуги – масажа, производство на кремове или пропратни здравствени или слични програми.

Покрај поддршката во идентификација на бизнис-можностите за вмрежување, потребна е и дополнителна поддршка и тренинг за охрабрување на жените да започнат со формализирани фризерски или козметички услуги (вклучително и други бизниси). Тоа, пред сè, има цел да се мотивираат жените, со рушење на традиционалната улога на жената („седи дома и ангажирана е само за традиционални дејности“).

Според испитаничките, нивната работа е преку целата година и најчесто занаетот го учеле од семејството или од пријателките.

*„Иако учам во средно училиште, по потребни ми се средствата. Зајооа работам од дома како фризерка, а најчестии клиентии ми се моите другарки и жителиите во мојата околина“*

- испитаничка од с. Селце, Тетовско.

### **Заклучоци за секторот фризерски и козметички услуги:**

- Испораката на фризерските и козметичките услуги во руралните средини во полошкиот плански регион во неформалната економија е чест случај на неформални економски активности.

- Фризерските и козметичките услуги се индивидуални и сезонски ориентирани.

- Повеќето жени се со средно образование или пак студираат и потребни им се дополнителни приходи.

- Тешко е да се мотивираат неформалните работници за формализирање на бизнисот поради редовните давачки, иако обезбедуваат социјални придонеси, пензиско и здравствено осигурување.

### **Препораки:**

- Нагласување на бенефициите од формализирањето на бизнисот: видливост, поголем маркетинг и опфат на клиенти, како и поголема исплатливост, пристап до формални обуки и до пазарот на трудот, социјални бенефиции итн.

- Потребна е едукација за водење на бизнисот, како што е тоа маркетинг, финансиски менаџмент, пристап до пазарот и познавање на регулативите, како и пазарните законитости.

- Потенцијал за здружување, како и поврзување со друг дел од пазарот, како што се туристичките капацитети во близина на регионите, проширување на обемот и опфат на услугите итн.

- Можност за формализирање и вмрежување на бизнисите во козметичка индустрија (пр. преку здружување на индустрија за лековити билки и производство на кремове).

- Дополнителни услуги за охрабрување на жените да започнат со формализирани бизниси: мотивациони обуки, психо-социјална поддршка, професионализирање на услугите итн.

## ЗЕМЈОДЕЛСТВО/СТОЧАРСТВО

Мал дел од испитаниците наведуваат активности во земјоделството и сточарството, како во примарното производство, така и во преработувачката дејност. Но, самите региони нудат огромни можности за формирање земјоделски микробизниси, со обработлива површина или пасишта. Од друга страна, тука се и комплементарните занимања поврзани со земјоделството и сточарството, како што е тоа собирање шумски плодови и билки или формирање откупни центри за шумски плодови и билки.

### Краток опис на земјоделскиот сектор во Македонија и целните региони

Според Државниот завод за статистика, учеството на земјоделството, шумарството и рибарството во БДП изнесува високи 9%. Но, повеќе од тоа, земјоделството е сектор кој обезбедува многу вработувања (формални и неформални). Поголем дел од жителите во руралните средини се вклучени токму во земјоделството, преку обработка на површини, сточарство или преку собирање шумски плодови. И натаму е мало учеството на секторот земјоделство, шумарство и рибарство со инвестиции во основни средства од само 2,4%. Според последните податоци од Државниот завод за статистика, може да се забележи раст на извозот на земјоделските производи во последните години. Во 2007 година извозот бил 346 милиони евра, во 2009 година 357 милиони евра, а во ноември минатата година извозот изнесувал 384 милиони евра. Во полошкиот регион речиси 16% од вкупната бруто-додадена вредност, според секторот на дејност, отпаѓа на земјоделството. Најчесто, во овој регион се застапени производство на градинарски култури (грав, зелка), овоштарство (тетовското јаболко), но и живинарство, сточарство (производство на млеко и млечни производи), рибарство, лов итн.

Според клучните чинители, постои голем интерес за вклучување во земјоделството, посебно од страна на долгорочно невработените. Но, посебни се можностите за соработка со големите претпријатија кои склучуваат долгорочни договори за откуп на цело производство, како што е тоа случајот со земјоделците кои произведуваат пченица во општина Теарце. Дел од големите компании исто така инвестираат во знаењето на идните работници, па самите финансираат за доедукација во Работничкиот универзитет.

*„Во моменти имам неформален бизнис, т.е. се занимавам со ѓчеларство. Ориентиран сум и работам во насока на производство на чист мед. Плановите ми се да се фокусирам и во областа на производство на јолен, јројолис, матичен млеч и ѓчелен ојров. Ако имам успех во сето оваа, мојата улога тогаш би била кон развој на бизнисот со производи кои се специфични во оваа област“*

- испитаник од с. Шипковица, Тетово.

Она што според клучните чинители е интересно за невработените или неформалните земјоделски работници е субвенциите во земјоделството кои се добиваат преку Програмата за финансиска поддршка во земјоделството. Од друга страна, жените се повеќе заинтересирани за сродни дејности, како што се тоа одгледување печурки, цвеќиња, како и други насади со сезонски или долгогодишни растенија.

*„Јас сум со сѐ веничка на насади со круши, новој одиѓнај овоштарник пред две години. Во овој земјоделски сектор има огромна можност за развој бидејќи во земјата има голем недостигајок на до-  
машни производи од круши. Со зголемување на капацитетите значително ќе се зголеми не само  
приносите, туку истовремено и квалитетот на производите, бидејќи така ќе добиеме можност за  
реинвестирање и подобрување на производните услови“*

- испитаничка од с. Шипковица, Тетово.

### **Заклучоци за секторот земјоделство и сточарство:**

- Земјоделството е со голем потенцијал за вклучување на младите и долгорочно невработените во руралните средини.

- Потребна е поддршка за промоција на комплементарни дејности на земјоделството или обработка на култури за кои има голема потреба на пазарот (пр. круши, аронија, брусница, лековити билки итн.).

### **Препораки:**

- Промоција на можностите за изнајмување/ откуп на земјоделско земјиште или обработка на земјоделските култури на современ начин – систем капка по капка кој обезбедува поголеми приноси и обезбедува повеќе приходи за неформалните земјоделци.

- Поддршка на жените земјоделци и јакнење на нивните вештини за наоѓање пазари, обработка на земјоделските култури/ пчеларство/ сточарство.

- Обезбедување финансиска поддршка за формализација на земјоделците во полошкиот плански регион.

- Пренасочување на дел од младите и жените вклучени во традиционалните дејности во земјоделството кон органско производство, како и собирање, сушење, преработка и/ или продавање шумски плодови, брендирање на производите итн.

- Заедничко производство или собирање земјоделски производи, пример преку финансирање заеднички откупни центри по региони, со што би се намалиле трошоците за работење, а истовремено би се постигнала добра цена со вооедначен квалитет.

- Подготовка на традиционална храна и пијалаци е голем потенцијал во рамките на руралниот туризам, како алтернативна економска активност.

### **РАКОТВОРБИ/ ЗАНАЕТЧИСТВО**

Во рамките на теренските посети во руралните средини и во разговорите со клучните чинители во тетовскиот регион, посебно од страна на организациите кои работат со жени, беше нагласена потребата од промоција на ракотворбите како можност за формални бизниси.

### **Краток опис на секторот ракотворби/ занаетчиство во руралните средини**

Република Македонија располага со богат фонд на автентични, културни, природни и традиционални ресурси кои нудат сериозни можности за развој на руралната економија. Истовремено уни-

катноста на природот кон традиционалните производи кај населението е добра основа за креирање специфичен и унифициран модел за развој на економијата во руралните средини во која е вклучен секторот ракотворби и занаетчиство. Од друга страна, и занаетчиството полека почнува да биде разбрано како потенцијал за нови бизниси. Имено, преку програма на Министерството за економија на Република Македонија, се обезбедуваат субвенции за професионална обука на занаетчиите, проекти за поддршка на занаетчиството, како и финансиска поддршка за организирање форуми и промотивни активности. Според министерот за економија, „занаетите се важен фактор за економскиот развој, а економската активност има голем потенцијал, но, за жал, недоволно искористен“.

За да се развијат бизниси на ракотворби и занаетчиство во руралните средини во полошкиот плански регион, потребно е познавање на историското, културното и религиозното наследство на регионот, како и занаетите поврзани со нив. Централната и локалната власт треба да обезбедат стимулирање на изучување на занаетчиството за изработување разни ракотворби, народни инструменти, фолклорни елементи, стимулирање за изучување на занаетчиството за копаничарство, резбарство, филигранство. Во овој дел спаѓа и изучувањето вештини за приготвување специфична храна и пијалаци кои се уникатни или препознатливи за регионот.

Од друга страна, исто така беше промовирана идејата за возобновување на старите занаети во општина Јегуновце, кои може да генерираат добивка за работниците, а притоа да обезбедат продолжување на социо-културните традиции на регионот.

*„Нашата индустрија зависи од една единствена голема фирма – Југохром, која од 1.300 вработени, од Јегуновце работат околу 600 лица. Значи, најдобро би било кога би можеле да обезбедиме алтернатива за нашите млади луѓе кои мора да одајат во другите градски средини за да најдат добра работа. Една таква можност е да се поттикне враќањето на стариите занаети (шќаење на разбој)“*

- одговорно лице за локалниот економски развој во општина во полошкиот плански регион.



Во однос на ракотворбите, постои голема активност за изработка на разновидни производи кои ги вклучуваат жените од руралните средини, со мали инвестициски средства и менторство. Дел од поддршката може да се однесува на стилизација на нивните продукти, поврзување со други географски пазари, поддршка во комерцијализација на продуктите итн. Според локалната самоуправа во Теарце, една од идеите е отворање зелен пазар за ракотворби во село Пршовце, каде би можеле да се продаваат продуктите на жените.

*„Секторот ракотворби е голема можност за економско јакнење на жените во руралните средини во западниот дел на Македонија. Во полошкиот плански регион жените се многу креативни и активни и верувам дека ако се поддржат, може добро да ги совладаат техниките за изработка на ракотворби или изработка на производи од волна“*

- Цане Крешова, извршен директор, Женски форум Тетово.

### Заклучоци за секторот ракотворби и занаетчиство:

- Постојат доста иницијативи за изработка на ракотворби, како и голем потенцијал за вклучување на дел од целната група во изработка на ракотворби и во занаетчиството и креативната индустрија во целина.

- Недостаток на познавање на старите занаети, како и нејасен пат до бизнис-модел кој ќе биде комерцијален и успешен на пазарот.

### Препораки:

- Поддршка од локални и национални институции за ракотворби, покрај занаетчиството (да бидат вклучени во националната програма при Министерството за економија на Република Македонија).

- Генерално, овој сектор може да генерира соодветни приходи, но реално потребно е вмрежување на повеќе работници/ работнички со цел заедничка организација на производството, маркетингот и продажбата. На пример, промоција на соработка со музеите каде би се продавале ракотворбите изработени од овие целни групи.

- Финансиската поддршка треба да се фокусира на избор на неколку занаети и сектори на ракотворби.

- Потребна е поддршка преку стилизација на нивните продукти, поврзување со други географски пазари, поддршка во комерцијализација на продуктите итн.

- Потребно е поврзување на секторот занаетчиство и ракотворби со другите иницијативи за развој на туризмот на регионално и на национално ниво – хотели, музеи, но и продавници за продажба на разни сувенири, декоративни салони итн.

### ТРГОВИЈА НА МАЛО И ГОЛЕМО

Согласно испитаниците, голем дел од нив се заинтересирани за трговија на мало и големо. Во регионот, според нив, има голем степен на неформална економија поврзан со купување, продажба и препродажба на производи – локални тезги, бутици, продавници и сл.

Иако во моментот постојат неформалните економски активности, сепак се очекува дека со зголемувања на барањата на клиентите, бизнисите ќе мора да инвестираат во подобрување во квалитетот на продуктите/ услугите. Според тоа, формализацијата е основа за развивање на бизнисот, зголемување на бројот на корисници или клиенти и во иднина и можност за зголемено генерирање средства/ намалување трошоци.

Испитаниците предлагаа повеќе бизниси кои во суштина се трговија на мало и големо. Така, дел од нив би сакале да отворат продавница за облека во Липково и во Куманово (каде би била главната продавница поради поголемиот број клиенти). Слично на претходните, и другите соговорници би сакале да отворат продавница за компјутерски производи во Липково и во Куманово, како и сервис и продажба на софтвер. Според соговорникот, ваков бизнис отсуствува во овој рурален регион. Еден од испитаниците смета дека има простор за продавница за електрика и домаќинство.

*„Бизнисот би го почнал сам и јас би го водел, а ако најдам заинтересирани инвеститори, може и со партнери. Инаку, би соработувал со дистрибутери на комјутери“*

- испитаник од с. Липково.

### Заклучоци за секторот трговија на големо и мало:

- Како сектор, трговијата на големо и мало бара инвестиции во дел на изнајмување објект и опрема, како и набавка на стоката.
- Иако не е со голема додадена вредност, формализирањето на овие бизниси ќе придонесе кон зголемување на бројот на вработени во руралните области.

### Препораки:

- Формализацијата е основа за развивање на бизнисот, зголемување на бројот на корисници или клиенти и во иднина и можност за зголемено генерирање средства/ намалување трошоци.
- Потребна е финансиска поддршка за отворање бизнис, придружена со менторство и консултации за водење на бизнисот, финансиски менаџмент.
- Испитаниците се подготвени да работат заедно, иако не се семејно поврзани. Според тоа, менторството мора да се насочи и кон градење партнерства, како и поврзување со други сектори (на пример: трговија со облека може да се базира на домашни текстилни производи).
- Одредени услуги можат да се поврзат со економика на заедничките ресурси и да се поддржат иницијативи за формирање заеднички откупни или дистрибутивни центри, заеднички магацин итн.



## Идеи за нови бизниси во полошкиот и во североисточниот плански регион

### Фитнес-центар

Ова е една од новите, но изводливи бизнис-идеи кои ја предложија младите жени од општина Теарце. Нивната идеја е да отворат фитнес-центар за женската популација во општината која вклучува повеќе села, како што се Слатино, Теарце, Доброште, Непроштено итн. Според нив, дел од жените се карактеризираат со зголемена тежина и неможност за одржување витка става, без физички активности. Заради тоа, а заради недостаток на објекти за спортски ангажмани само за жени, тие би сакале да отворат фитнес-центар во руралните средини кој би бил наменет за жени.

### Фитнес-центарот за жени Карвс

Во 1992 година во Тексас, Америка, бил отворен првиот фитнес-центар Карвс, наменет единствено за жени, кој се базирал на иновативни и кратки 30-минутни вежби. Поради тоа што центарот обезбедувал пристап за жени-домаќинки, каде немало огледала и немало предрасуди за изгледот, доживеал голем успех со отворање на преку 7.000 центри низ цела Америка. Ваквиот пристап може да биде применет во руралните средини во полошкиот плански регион и истиот може да биде реплициран на повеќе локации.



### Интернет-страница за едукација

Во рамките на посетата на с. Теарце беше предложена бизнис-идеја за отворање интернет-страница каде би биле презентирани сите можности за едукација на младите луѓе, формални и неформални обуки и курсеви. Со оглед на поголемиот број образовни институции во полошкиот плански регион и со можноста за нови програми на локално ниво, ваквата веб-страница не претставува голем трошок и е еден од потенцијалните микробизниси кој може да се надополни со услуги од информатичката и комуникациската технологија.

### Амбуланта/ лабораторија

Ова е една од новите идеи за рурален микробизнис, која е секако многу значајна и потребна за луѓето во руралните средини во дел од полошкиот плански регион. Имено, дел од испитаничките

имаат завршено формално медицинско образование и искажаа намера да отворат амбуланта и лабораторија во село Теарце, кое претставува центар кон кого гравитираат повеќе рурални средини. Според нив, има бизнис-можности поради мал број приватни амбуланти во целиот регион. Сепак, како што може да се види подолу, државата има интерес и спроведува активности за здравствена заштита на лицата од руралните места.

### Рурални амбуланти

Министерот за здравство на Република Македонија, врз основа на анализи, констатира дека 72 општини или 1.227 населени места, каде живеат околу 360 илјади жители, немаат директен пристап до здравствени услуги од примарно ниво. „Преку проектот ‘Рурален доктор’ е предвидено да формираме поголем број тимови составени од доктор и сестра, кои ќе бидат распоредени во сите места, во определен дел од денот“. Истовремено, од Министерството беше спроведуван проектот „Подвижни аптеки“, наменет за жителите на руралните средини во кои досега немало интерес да се отвори аптека. Тој треба да овозможи редовно снабдување со лекови на овие луѓе, да им ја подобри примарната здравствена заштита и да овозможи тие навреме да се снабдуваат со соодветна терапија.

### Спортски центар

Неколку испитаници од Липково наведоа дека младите мора да одат во село Слупчане за спортски активности, иако таму спортскиот терен е далеку од идеален. Нивниот предлог е да се обезбедат средства за отворање спортски центар од затворен тип (балон) на профитна основа. Истовремено, би отвориле школа за фудбал во која би работел спортски работник од локално потекло. Иако е потребна поголема инвестиција, сепак постои основа за профитабилен бизнис поради отсуство на инвестиции во вакви објекти во овој регион. Дополнително, ваквата активност би претставувала можност за ориентирање на младите кон спортот и рекреацијата.

## IV. Завршни согледувања и препораки за одржливи микробизниси во руралните средини на целните региони

### IV.1 Скроен пристап кон формирање микробизниси од млади и жени претприемачи

Според направената анализа на неформалните економски иницијативи на младите и жените во полошкиот и во североисточниот плански регион, постојат повеќе сличности помеѓу овие региони, како секторски, така и на ниво на утврдени потреби за развој на бизнисите. Сепак, за секој индивидуален микробизнис, потребни се скроени интервенции - анализа, идентификација на предизвици, финансиска и консултантска поддршка. Тие подразбираат детална анализа на секоја економска иницијатива во дел на секторскиот пристап, но и посебни потреби поврзани со тековниот бизнис и идните планови за развој. Врз основа на тоа, потребно е да се дефинираат идните интервенции и потребната поддршка, за да може малиот микробизнис да се проширува по обем, да ги прошири услугите и дејноста, како и да вработува повеќе лица.

Скроените интервенции ќе бидат различни во однос на предиспозициите за започнување нов или формализирање на постојниот бизнис од страна на младите лица или жените претприемачи. Но и во рамките на самата група жени претприемачи постојат специфики. На пример, постарите жени имаат пониски образовни квалификации и се насочени повеќе кон традиционалните дејности: шиене, плетење, везење, фризерски услуги, козметика, кулинарство. За нив, поддршката, покрај основање на бизнисот, треба да биде повеќе насочена кон јакнење на вештините за финансиски менаџмент и маркетинг, унапредување на дизајнот, развој на нови производи, пристап до пазарот и продажба итн. За одреден дел од нив, учењето странски јазици, како и едукација за современи техники на производство претставува релевантен дел од поддршката заради поврзување со регионални/ национални пазари.

Од друга страна, младите жени се карактеризираат со високо образование, тие се ИТ-едуцирани, познаваат странски јазици и имаат желба за вклучување во нетрадиционални дејности. Дел од нив се заинтересирани за бизнис кој обезбедува здрав животен стил, како и интернет-бизнис. Но, истите имаат потреба од силна едукација во делот на менаџирање на бизнисите, управување со вработени, професионализација на услугите, креирање деловни партнерства и сл.

За разлика од жените кои се веќе вклучени во неформални економски активности, помладите жени се спремни за заеднички потфат – вмрежување и соработка. Според авторите, ова треба да биде основа на идната интервенција – потенцијал или приоритизирање на локално/ регионално вмрежување на бизнисите и поддршка на иницијативи за задружно работење или формирање социјални претпријатија. Ова, секако, со себе носи повеќе комплексни интервенции – дефинирање на управната и извршната структура, обуки за (добро) управување, обуки за правни и сметководствени работи. Но, од друга страна, ваквиот пристап, којшто во Македонија не се применува често во руралните средини, може да води кон здрава конкуренција и зголемена соработка, што е основа за одржлив развој на микробизнисите во руралните средини.

Во однос на земјоделството и сточарството како потенцијални бизниси, во двата региона може да се забележи добра можност за поврзување и вмрежување со промоција на агротуризмот, со кој би

се поврзале продуктите од земјоделството/ полјоделството/ сточарството со туристичките и угостителските објекти во целните региони (руралните средини). На пример, со зголемување на свеста за здравата исхрана и заштита на животната исхрана, во целните региони се појавува потенцијал за промоција на „зелени“ хотели кои користат органска храна и обезбедуваат висок степен на заштита на животната средина.

Од друга страна, треба да се зајакнат напорите за вклучување на младите и жените кон модерно земјоделство, со олеснување на користење на постојните субвенции од страна на националните програми за развој на земјоделството. На пример, со подобрување на локалната физичка инфраструктура во с. Матејче до истоимениот манастир и промоција на археолошкиот туризам, може да се зголеми бројот на угостителските и сместувачките капацитети во овој регион, додека средствата за истите се веќе достапни, како на пример од програмата на фондовите на ИПАРД.

Во однос на агротуризмот, постои можност и за нови микробизниси на млади и жени кои може да обезбедуваат комплементарни производи на постоечките туристички и угостителски капацитети. На пример, преку формализирање козметички и фризерски услуги и договорна соработка со туристичките капацитети, може да се надмине сезонскиот карактер на дел од неформалните економски активности кои се забележуваат во двата региони (повеќето од услугите се достапни во летната сезона кога е зголемен бројот на печалбарите кои доаѓаат во посета на своите семејства). Друг пример може да биде простор во самите туристички објекти за промоција и продажба на ракотворбите изработени од жените и младите во овие региони. Со цел да се зајакнат активностите на ова поле, потребно е јакнење на човечките ресурси за креирање партнерства и развивање деловна соработка. Агротуризмот е праткично добра можност за носење нови програми и мерки за рурален развој, каде ќе бидат предвидени одредени фискални или друг вид олеснувања за микробизнисите кои ќе направат промоција на кроссекторска соработка.

Притоа предност може да им се даде и на женските иницијативи, бидејќи сепак младите мажи претприемачи се далеку помногубројни наспроти микробизнисите на жените претприемачи. Ова е разбирливо и според истражувањата на Глобалното истражување за претприемништво во Македонија за 2012 година, од вкупниот број нови претприемачи, процентот на нови бизниси водени од жени (не постари од 35 години) изнесува само 1,64%. Според тоа, и во иднина може да се очекува дека мажите предоминантно ќе бидат основачи на нови микробизниси, додека женското претприемништво може да биде дополнително стимулирано.

### Преглед на препораки:

- Потребен е скроен пристап за неформалните економски активности и бизнис-идеи на младите и жените кои водат до формализација на одржливи бизниси (на пример: анализа, идентификација на предизвици, финансиска и консултантска поддршка).
- Покрај поддршка во основање бизниси, младите и жените претприемачи имаат потреба од јакнење на вештините за финансиски менаџмент и маркетинг, дизајн, развој на производи, пристап до пазарот и продажба, деловна соработка и партнерства, но исто така и учење странски јазици, едукација на современи техники на производство и други техничко-технолошки обуки.
- Поттикнување на вмрежување на дел од бизнисите (на пример: шиене, фризерски и козметички услуги) што може да води кон зголемена соработка како основа за развивање и одржување на микробизнисите на жените и младите во руралните средини, како и поддршка за поврзување со регионални/ национални пазари.
- Промоција на агротуризмот за млади и жени со кој продуктите од земјоделството/ полјоделството/ сточарството со туристичките и угостителските објекти во руралните средини (на при-

мер: промоција на „зелени“ хотели во полошкиот плански регион кои користат органска храна обезбедена од младите и жените од целните региони, или на пример промоција на археолошкиот туризам во североисточниот плански регион, кој се одликува со голем број археолошки наоѓалишта, може да биде пропратен со голем број услуги од локално потекло –кулинарски специјалитети, места за одмор, локални сувенири итн.).

- Промоција на договорна соработка на микробизнисите на младите и жените со туристичките капацитети, со цел, меѓу другото, да се надмине сезонскиот карактер на дел од неформалните економски активности и да се зголеми опфатот на услуги и клиенти.

## **IV.2. Поддршка од националните и од локалните институции**

Во однос на поддршката за започнување бизниси на младите и жените од страна на националните институции, покрај постојните мерки, треба да се олеснат даночните регулативи. Имено, иако меѓународните податоци и кросдржавните рангирања покажуваат дека даночното ниво не се смета како голем товар за македонските претпријатија, сепак постои простор за подобрување во администрацијата на даноците, особено на времето потребно новите фирми да се едуцираат и да плаќаат даноци. Неодамнешното воведување е-даноци може да доведе до подобрување во оваа област. Потребна е и детална анализа на влијанието на даночната регулатива на микропретпријатија кои треба да имаат поинаков даночен третман за разлика од поголемите фирми. Анализата би покажала дали даночниот систем треба да се направи попогоден за микрофирмите.

Еден вид пречка за формализирање на постоечките бизниси е и строгата казнена политика во деловното работење со ригорозно високи казни за бизнисите, кои подеднакво ги плаќаат микро и малите бизниси, како и средните и големите претпријатија. Во овој контекст, потребно е воведување пропорционална мерка за казнената политика која ќе води сметка за годишниот обрт на средства и/или годишните приходи и профит кој го остваруваат микробизнисите во руралните средини. Оваа поддршка се очекува главно од релевантните национални институции – Министерството за економија, Министерството за финансии, Управата за јавни приходи итн.

Во однос на поддршката од локалните институции на младите и жените при започнување и водење бизнис, генерално не се забележува голем ангажман. Самите претставници на локалниот економски развој признаваат дека нивниот фокус е на други итни прашања, како што е решавање на имотно-правните прашања, дозволи итн. Од друга страна, централната власт преку центрите за вработување би требало да даде поголем придонес во формирањето на бизнисите. Сепак, и покрај позитивните резултати од активните мерки за (само)вработување, истите тешко може да стигнат до руралните средини во полошкиот и во североисточниот плански регион. Имено, клучните проблеми се отсуство на комерцијална инфраструктура (покрај отсуство на квалитетна физичка инфраструктура) и во овој дел има огромен простор за унапредување и изградба на патишта, довод и одвод на вода, атмосферска канализација, но исто така и пропратни услуги во доделувањето простор, опрема или технологија за новите микробизниси, како и пропратни услуги од административен карактер – сметководство, книговодство и сл.

За да се зголемат можностите за микробизниси во руралните средини, локалните институции мора да бидат проактивни кон жените и младите претприемачи. Пример за тоа се воспоставените центри за развој на бизниси, односно рурален инкубатор и тренинг-центар во Липково, односно Бовговиње и Вруток. Но, проблемот е што овие се проектни активности за кои нема гаранција дека ќе бидат одржливи по нивното завршување. Поради концентрацијата на комерцијална инфраструктура во поголемите центри, како и клиенти, предизвик е да се развијат или основаат бизниси во руралните средини. Потенцијали за тоа постојат. За таа цел, потребна е измена во стратегијата на целните

плански региони, каде конкретно би се навеле институциите кои би биле одговорни за отворање вакви и слични локални центри за поддршка на микробизнисите, со придружни правни и сметководствени услуги за поддршка на функционирањето на новите претпријатија.

Голема улога во обезбедување физичка инфраструктура треба да игра локалната самоуправа. Имено, со децентрализацијата, општините имаат на располагање продажба на деловно земјиште. Поголем дел од тоа земјиште е распродадено во целните региони, посебно во полошкиот плански регион. Од друга страна, на располагање за користење стојат одредени локации кои можат да бидат искористени за поддршка на микробизнисите и/ или привлекување на бизнис-дијаспората. Така, на пример, спроти општина Јегуновце постои објект кој повеќе години е празен и може да прејде во сопственост на општината и да служи како рурален инкубатор/ тренинг-центар или да се даде под поволни услови на заинтересирани страни, на пример за обнова на старите занаети и ракотворење. Од друга страна, пак, општината Липково решила да урбанизира, од она што останало под нејзино управување, околу 8.000 м<sup>2</sup> кои треба да бидат понудени на откуп на приватен инвеститор (локација меѓу село Ропатце и село Никуштак).

Иако постојат центри за развој на планските региони, како и други локални институции кои се грижат за нивниот развој, сепак авторите предлагаат формирање локална експертска група во секоја од планските региони. Задачата на локалната експертска група (ЛЕГ) може да биде фасилитирање и поголема координација и соработка меѓу сите чинители кои за цел имаат надминување на скриената економија. Во оваа група, би можело да има и претставник од Министерството за труд и социјална политика, како надлежно министерство за оваа тематика. Впрочем, со донесувањето на новиот закон за забрана и спречување на вршење нерегистрирана дејност, можни се големи проблеми за неформалните економски работници во целните плански региони. Со оглед на ова, ЛЕГ би имале задача да најдат заедничко разбирање за активностите потребни за надминување на неформалната економија, зајакнување на капацитетите на локалните институции и граѓанските организации за поддршка на локалните бизниси, зголемување на свесноста и споделување информации за ова прашање на локално ниво.

Дополнително, идентификувани се предизвици во однос на грижата за постар член на семејство или малолетен член како пречка за еден дел од жените да се вклучат во деловно работење. Еден од соговорниците ја пофали идејата на Владата за отворање рурални градинки која може да им даде поттик на жените да бидат повеќе вклучени во претприемништвото. Од 13 планирани рурални градинки, само една ќе биде отворена во целните плански региони: во село Доброште, општина Теарце. Со оглед на тоа, и локалните институции можат да се вклучат во основање вакви рурални градинки или институции за грижа за постари лица, каде што има потреба. Истите можат да бидат и предмет на добро заснован рурален бизнис.

### Преглед на препораки:

- Детална анализа на влијанието на даночната регулатива на микропретпријатија кои треба да имаат поинаков даночен третман за разлика од поголемите фирми, како и дополнителна едукација за примена на даноците во руралните средини (на пример: дополнителна едукација за целосно електронско плаќање даноци би го намалило трошокот кој претприемачите на овие рурални места го имаат за патување во урбаните средини, каде се наоѓаат релевантните институции и другите комерцијални услуги од административен карактер).
- Воведување пропорционални механизми за казнената политика која би имала цел да ги видоизмени или намали високите казни во разни области од деловното работење.
- Локализирање на активните мерки за вработување преку центрите за вработување на АВР-Мво целните региони (на пример: поврзување на активните мерки за вработување со локал-

ната самоуправа која дополнително би дала поддршка за новите самовработувања во делот на простор, услуги и друга потребна физичка инфраструктура – патишта, пристап до вода, атмосферска канализација итн.).

- Измена на локалните стратегии за развој каде локалните институции би се зајакнале да обезбедат услуги за потенцијални микробизниси на младите и жените, во согласност со буџетските можности (на пример: отворање локални центри за поддршка на бизнисите, но исто така придружни правни и сметководствени услуги за поддршка на функционирањето на новите претпријатија).
- Формирање локална експертска група (ЛЕГ) за фасилитирање на соработката меѓу сите чинители кои за цел имаат надминување на скриената економија и справување со нерегистрираната дејност во локалната економија.
- Основање рурални градинки, како и институции за грижа за постарите лица, кои може да им дадат дополнителна можност на жените да бидат повеќе вклучени во претприемништвото и деловното работење.

### **IV.3. Финансиска поддршка**

Создавање тонови фирми, меѓу другото, зависи и од нивото до кое тие можат да се финансираат од сопствени извори или од (не)формални извори и мрежи. Македонија сè уште е високорангирана во однос на поволна бизнис-средина, бидејќи тековните напори на Владата се фокусираат на намалување на трошоците за започнување бизнис и самовработување, за земјоделците, за младите невработени лица, за жените итн. Меѓутоа, со постоечкиот ефект од економската криза, особено во ЕУ, како и недоволните владини субвенции за претприемачи, стапката на развој на нови бизниси очигледно се намалува, што е случај и со новосоздадените претпријатија во целните региони.

Во однос на изворите на финансирање, правило е речиси секогаш микробизнисите да ги употребат сопствените средства или пак средствата на семејството или пријателите. Друг можен извор за финансиска поддршка се и кредитните услуги кои се нудат во земјата. Во последните години е олеснет пристапот до кредити, намалена е каматната стапка и дел од финансиските институции нудат кредити и заеми за рурални претприемачи со поволни каматни стапки од 3 до 4% и други поволни услови. Националните институции, како Агенцијата за вработување, нудат кредити за новите бизниси со каматна стапка од 1%. Сепак, мора да се напомене дека лицата од руралните средини имаат потешок пристап до финансиските институции поради неможноста да стават имот под хипотека, бидејќи не поседуваат имот на свое име, или истиот да е вреднуван многу ниско, неможноста да докажат сопственост на земјиште итн. Исто така, на располагање има значителни средства за лицата ангажирани во руралната економија, пред сè земјоделците. Преку Програмата за финансиска поддршка во земјоделството за секоја година, како и Националната програма за земјоделство и рурален развој 2014-2020 (ИПАРД), секоја година се зголемуваат средствата на располагање за постојните, но и за новите земјоделци или економски субјекти во руралните средини. Сепак, мора да се напомене дека за сите овие програми потребно е значително знаења за аплицирање, како и фактот дека економските субјекти мораат најпрво да обезбедат сопствени средства за целокупното финансирање, а потоа да ја вратат половината од инвестицијата. Во овој дел од голема помош може да бидат локалните агенции за поддршка на земјоделците, кои може да обезбедат значајни информации за аплицирање.

Една од можностите која досега не била доволно користена и претставува иновација во финансирање на новите бизниси (и бизнисите во развој) е гарантниот механизам и/ или гарантниот фонд. Имено, во соработка со финансиските институции и/ или донатори, ваквиот пристап е посебно потребен во руралните средини каде потенцијалните претприемачи не може да најдат соодветно обезбедување за кредитните средства. Во тој случај, се јавува надворешна страна, која откако ќе изврши анализа на ризиците, обезбедува одреден дел од кредитот со кој се исполнува условот за користење

на кредитните средства. Токму, младите и жените претприемачи најчесто немаат кредитна историја или пак имот на свое име, или пак финансиските институции не ги земаат предвид недвижнините во руралните средини. Затоа, дел од интервенциите во оваа насока треба да бидат разгледување на можноста за воведување гарантен механизам или гарантен фонд, во соработка со комерцијалните финансиски институции или пак Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР).

Сите испитаници во теренската анализа ја наведуваат потребата од финансиска поддршка, преку грантови или неповратна помош, каква што обезбедува и проектот за воспоставување нови бизниси во мултиетнички средини, финансиран преку Британската амбасада во Скопје, во чии рамки се спроведува и оваа ситуациона анализа. Како што наведуваат и самите испитаници, главна препрека за користење на средствата од АВРМ е неможноста да се вратат средствата доколку бизнисот не успее во првите две-три години.

Во однос на висината на потребните средства за започнување бизнис, се забележува разлика во однос на одговорите на мажите и на жените. Од една страна, жените вклучени во неформални економски дејности, како што се тоа шиене и фризерски услуги, ја наведуваат сумата од 3.000 ЕУР. Се чини дека ова не се должи на некои детални проекции и она што е веднаш видливо е дека износот е во корелација со Програмата за самовработување во Агенцијата за вработување на Република Македонија за започнување нов бизнис. Мажите пак наведуваат 10.000 ЕУР и повеќе, имајќи ги предвид поголеми бизниси, како градежни фирми, преработувачки капацитети и сл.

Во однос на потребните работи за започнување/ формализирање на бизнисот, едногласни се жените во идентификација на нови машини и репроматеријали. Од друга страна, младите испитанички имаат бизнис-идеја, без да се вклучени (повеќето) директно во неформални економски активности. Затоа и тие немаат конкретни идеи колку средства им се потребни за започнување на бизнисот. За нив ќе мора да бидат испорачани обуки за бизнис-планирање, со цел да ги увидат сите можни трошоци кои се инхерентни за основање бизнис, како и трошоците специфично за дејностите. Според авторите, значителен дел од финансиската поддршка е потребна за набавка и складирање репроматеријали или продажба на (полу)продуктите (на пример: формирање заеднички откупен/ дистрибутивен центар, заеднички магацински простор и сл.). Од друга страна, дел од новите бизнис-идеи имаат потреба од финансирање инвестиции во трговија и услуги, додека дел од традиционалните дејности, како што се шиенето и ракотворбите, бараат инвестирање во нов софтвер/ опрема за дизајнирање производи.

Еден добар пример за финансиска поддршка на младите и жените претприемачи е проектот на УСАИД за експанзија на мали бизниси, кој заедно со домашната услужна компанија Еколог која работи на интернационално ниво и локалната самоуправа на општината Боговиње, го основаа Фондот за поддршка на жените и младите во претприемништвото. Секој од партнерите учествува со една третина од иницијалните 30.000 долари за основање на фондот. Малите грантови од овој фонд треба да им помогнат на бизнисите водени од жени и млади да ги зголемат своите капацитети, да создадат повеќе работни места и да ја подобрат економијата во полошкиот регион. Засега фондот е основан како проектна активност и не е извесно како истиот ќе продолжи по завршувањето на проектот, но Еколог, со своето учество во Фондот, нуди добар модел за корпоративна општествена одговорност, кој има изгледи да прерасне од хуманитарен во деловно-инвестициски фонд.

### Преглед на препораки:

- Покрај сопствените средства, средствата на семејството и пријателите, новите претпријатија треба да бидат обучени за можни алтернативни извори на финансирање: кредити со поволни каматни стапки, субвенции, програми за земјоделци/ претприемачи во руралните средини, фондovina ИПАРД и сл.



- Воведување гарантен механизам или гарантен фонд за целната група кој ќе овозможи полесен пристап до надворешно финансирање во руралните области.
- Во однос на висината на финансиската помош, различен износ е потребен според испитаниците, но она што е клучно е дека треба да се појде од скроениот пристап во анализа на потребите за финансирање, придружен со анализа на ризиците на секој индивидуален бизнис-план.
- Дел од финансиската поддршка може да се намени за индивидуални потреби, но одреден приоритет може да се даде за заеднички инвестиции, задружни и социјални претприемачи - пр. заеднички инвестиции за набавка и складирање репроматеријали или продажба на (полу)продуктите (на пример: формирање заеднички откупен/ дистрибутивен центар, заеднички магацин и сл.).
- Друг од финансиската поддршка за инвестиции во трговија и услуги може да се намени полиберално – за набавка на репроматеријали, опрема и сл., додека традиционалните дејности, како што се шиењето и ракотворбите, бараат инвестирање во нова технологија, пр.софтвер и опрема за дизајнирање нови производи.



#### **IV.4. Консултантска поддршка**

Во Македонија значително се зголемени можностите за информирање и едукација на новите претприемачи. На пример, Владата на Република Македонија е вклучена во овозможување подобри услуги за поддршка на почетните бизниси преку намалување на бирократијата, намалување на трошоците и скратување на процедурите за започнување бизнис. Некои од скорешните промени вклучуваат промовирање на мерки за е-бизнис каде што новите претпријатија ги комплетираат процедурите на поудобен и поевтин начин. Некои од специфичните мерки се: основање на фирмата преку интернет; намалување на цената за регистрирање бизнис за студентите за половина од износот, електронско поднесување фактури, електронска пријавување даноци итн. Типичен пример за напорите на Владата во насока на економија на знаењето е поставувањето интернет-страница на која се наоѓаат сите информации потребни за отворање фирма или консултации: [www.konkurentnost.mk](http://www.konkurentnost.mk).

Друг проект поддржан од страна на Владата е поврзувањето на испорачателите на деловни услуги (консултанти) со нови бизниси, нудејќи субвенционирани услуги. Владата го поддржува спроведувањето на програмата за ваучери за консултации при што невработените лица можат да изберат консултанти за да ги водат низ процесот на започнување бизнис. Иако цената е целосно покриена од страна на фондовите на Владата, програмата не резултира со значително зголемување на самовработувањето поради многу ограничените финансиски средства. Уште една пречка во програмата е критериумот за задолжително формално самовработување во рок од шест месеци од почетокот на програмата. Ако невработените лица не успеат да се регистрираат во рок од шест месеци од по-

четокот на програмата, тие се одговорни за покривање на трошоците за извршените консултации. Сепак, и овие лица би имале зголемена вработливост во иднина.

Сите испитаници се чини дека го признаваат недостатокот од знаење и вештини за водење на бизнисот. Погolem дел од испитаниците наведуваат позитивни искуства во работа со локални/ регионални консултанти кои вршеле подготовка за започнување бизнис (во рамките на други проекти). Се чини дека довербата кон локалните експерти се базира на долгогодишна работа во регионот и со целната група и истите треба да бидат лицето на идната консултантска/ менторска поддршка.

Во однос на типот на потребни обуки или консултации, самите испитаници не наведуваат конкретни теми. Но, од она што може да се заклучи од нивните квалификации и искуства е дека се потребни вештини за менаџмент на бизнисот, посебно работа со институции за правни и сметководствени прашања. Исто така, погolem дел од испитаниците треба да ги зајакнат вештините за маркетинг, развој на нови производи, пристап до пазари, преговарање, продажба, градење деловни партнерства, професионализирање на услугите за клиентите, со цел да дојдат до погolem број клиенти и да го зголемат своето влијание/ учество на пазарот. Новите формални претпријатија ќе имаат огромна потреба од обуки за намалување на трошоците или за заштеда во деловното работење, како и други техничко-технолошки обуки, воведување и одржување стандарди во работењето.

За Албанците од овие региони, (не)познавањето на македонскиот јазик (помладите), односно англискиот јазик (за повозрасните), може да биде пречка при евентуално проширување на деловните активности на регионални пазари. Но, важи и обратното за Македонците и за другите припадници на одредена националност. Исто така, потребно е зајакнување на ИТ-вештините на овие лица, и покрај тоа што помладите имаат добро познавање на програмите Микрософт ворд и Микрософт ексел.

### Преглед на препораки:

- Поедноставен пристап до информации за отворање и водење нови бизниси (на пример: мерки за е-бизнис или [www.konkurentnost.mk](http://www.konkurentnost.mk)).
- Ваучери за консултации пред и по регистрацијата на бизнисот, при што невработените лица можат да изберат консултанти за да ги водат низ процесот на започнување и водење бизнис.
- Зголемување на соработката со локални/ регионални консултанти кои се во контакт со целната група или нивните претставници поради познавањето на локалните проблеми и предизвици.
- Скроен пристап ќе ги утврди точните потреби за консултантски услуги, но дел од нив вклучуваат вештини за менаџмент на бизнисот (на пример: правни и сметководствени прашања, управување со вработени, обуки за меки вештини - преговарање, комуникациски вештини, вештини за продажба, деловна соработка, професионализација на услугите итн.).
- Обуки и консултации за намалување на трошоците во производство или заштеди во производствениот процес, како и друг вид техничко-технолошки обуки за унапредување на секторското работење (стандарди, нови производи, брендирање итн.).
- Зајакнување на знаењето на локалните јазици и ИТ-вештини како неопходност за вмрежување и дејствување на локалните и на регионалните пазари.

### IV.5. Поврзување на востановените бизниси со новите бизниси

Дел од испитаниците наведуваат соработка со други, воспоставени бизниси кои можат да ги користат новите микробизниси како добавувачи, снабдувачи со сировини или нови производи, дистрибутери итн. Но, воведувањето на законот за забрана и спречување на нерегистрирана дејност, каде и фирмите и клиентите кои соработуваат со неформални бизниси ќе бидат предмет на кривична постапка, ќе претставува предизвик за неформалните бизниси. Може да се очекува драстично

намалување на неформалните економски активности, но без притоа истите да бидат формализирани. Од друга страна, ова претставува можност за дел од новите (и воспоставените) претпријатија на младите и жените за развој на постоечките и пробивање на новите пазари, кои претходно биле карактеризирани со висок степен на неформална економија.

Со регистрацијата на бизнисите, се очекува зголемување на цените на услугите на неформалните бизниси. Но, поради воспоставена доверба, воспоставените бизниси би требало да ја продолжат соработка со новите претприемачи. Локалните консултанти би имале добри можности, поради довербата во нив, за фасилитирање на менторски односи помеѓу искусните претприемачи и новите млади/ жени претприемачи. Веќе се познати такви програми на национално ниво, на пример програмите на Агенцијата за поддршка на претприемништвото на Република Македонија (ваучерски систем) и СЕЕД Македонија. Но, не се забележани проекти на локално ниво во целните плански региони.

Еден пример за вмрежување е воспоставувањето локален заеднички дистрибутивен центар за производи или магацин како заедничка инвестиција од страна на целните групи, под покровителство на општината, со што многу ќе се олесни пристапот на пазарот, развојот на маркетингот и зголемувањето на продажбата од микробизнисите. Општините, истовремено, би имале и економска корист од зголемувањето на приливите од даноците на новоформираните претпријатија. Но, исто така, со нивното поголемо вклучување во локалниот економски развој преку поддршка на формализација на микробизнисите на младите и жените би придонеле за социјална кохезија во заедницата.

Вообичаено, организациите на работодавците и стопанските комори може да одиграат голема улога во вмрежувањето на бизнисите. Тоа тие го прават интензивно. Но, она што недостасува е посредување помеѓу новите и воспоставените бизниси. Коморите, посебно тие со центри во целните плански региони, треба да ги отворат канцелариите за новите бизниси, да им обезбедат користење на ресурсите, како и да ги субвенцираат идните претприемачи. Истовремено, тие треба да служат како посредник помеѓу воспоставените и новите бизниси, како и да им помогнат на новите бизниси полесно да ги совладат барањата за функционирање на домашниот пазар.

### **Преглед на препораки:**

- Фасилитирање на соработката меѓу постојните и новите претприемачи од страна на (локални) консултанти и стопанските комори.
- Заеднички инвестиции на претприемачи (на пример: воспоставување локален заеднички дистрибутивен центар за производи или заеднички магацин со цел економизирање на заедничките ресурси од страна на целните групи).

## **IV.6. Достапност на (не)формални програми за едукација**

Иако во полошкиот регион постојат дури два универзитети, со 11 факултети, институција за неформално образование, покрај установите за средно и за основно образование, испитаниците во руралните средини во полошкиот регион имаат потреба од доквалификации. Согласно донесените позитивни закони, и локалната самоуправа има можности за преземање активности за образование на возрасни, односно да основа установи за образование на возрасните каде што има потреба. Ваквиот чекор во целните плански региони ќе овозможи зголемен проток на информации за потребите на невработените за едукација и регистрација на претпријатието (како што се, на пример, законските барања и лиценци за отворање козметички салон, фризерски дуќан, сендвичарница или ресторантски услуги итн.).

Првите чекори се направени во дел од заедниците во целните плански региони. Во Боговиње, во Липково и во Вруток се отворени центри за обука, развој на бизниси на локалните жители. Овие локации се идеални за поврзување на потенцијалот на младите и жените со програми за едукација

за пазарот на трудот (преговарачки вештини, комуникациски вештини, деловни партнерства, разбирање на пазарните законитости, брендирање итн.). Препорачливо е притоа да бидат користени локални испорачатели, а во нивно отсуство, и испорачатели на сертификирани образовни програми на национално ниво.

Според новиот закон за образование на возрасните, стопанските комори може да заземат поголема улога во поврзувањето на образовните програми со побарувачката на пазарот на трудот. Имено, со законските одредби тие може да иницираат креирање нови или иновирање на постоечките програми или пак самите да основаат институции за образование на возрасни. Според тоа, потребно е јакнење и на стопанските комори со членки во овој регион. Со тоа истовремено би се зајакнал едукативниот степен на работоспособната популација, а од друга страна би се зајакнале врските со воспоставените бизниси.

### Преглед на препораки:

- Засилени активности за образование на возрасните (на пример: локалната самоуправа да основа установи за образование на возрасните или преквалификација во соработка со стручните институции).
- Зајакнување на активностите на постоечките центри за локален развој преку испорака на програми за едукација за пазарот на трудот (на пример: преговарачки вештини, комуникациски вештини, деловни партнерства, разбирање на пазарните законитости итн.).

## IV.7. Вклучување на бизнис-дијаспората во локалните микробизниси

Веќе подолго време се вршени истражувања за важноста на паричните дознаки (испраќани од емигрантите од Македонија) за социјалната стабилност во земјата. Но, според клучните испитаници, со зголемување на интересот за инвестирање во земјата (поради обезбедени даночни поволности), постои размислување кај дел од дијаспората да се вклучи во инвестирање во родниот крај. Претежно дознаките беа користени за покривање на трошоците во семејствата на заминатите емигранти, за недвижности или секојдневни трошоци. Според заедничкото регионално истражување спроведено од страна на универзитетот Американ колеџ Скопје<sup>16</sup>, дознаките од иселениците во Македонија и бројот на семејства кои примаат вакви дознаки од 2008 година наваму е зголемен за десетина проценти. Во 2012 година оваа бројка изнесувала повеќе од 300 милиони евра. Клучниот проблем е што само 6% од овие средства се инвестираат за самовработување или отворање нови бизниси.

Според градоначалничката на општината Тетово, Теута Арифи, податоците говорат дека 400.000 граѓани се иселени од Република Македонија,



<sup>16</sup> „Да ги трошиме или да се самовработиме: Докази од користењето на приватните трансфери во Македонија, со фокус врз возраста, полот, етничката припадност и географијата“, Универзитет Американ колеџ Скопје, 2013

што претставува 20% од целокупното население, а над 12% се од полошкиот регион. Поради тоа, Арифи иницира отворање канцеларија за дијаспората во рамките на општината Тетово, во која ќе им бидат достапни сите потребни информации за инвестициските проекти. Мендерес Кучи, претседател на Стопанската комора на северозападна Македонија, најави дека во комората ќе работат на создавање правна средина за да се зголемат инвестициите од дијаспората. Притоа, целната група може да биде вклучена во отворањето на бизнисите. Но, главниот предизвик е непознавање на регулативата што може да биде лесно надминат со локални правни услуги.

Со формирање центри во Тетово, во Гостивар и во Куманово за бизнис-дијаспората, локалните институции, како што се на пример коморите, може да ги зајакнат врските меѓу стопанствениците со потекло од регионот, но и други странски инвеститори. За таа цел, мора да биде зголемена соработката со Агенцијата за промоција на странските инвестиции.

Тоа може да вклучи директни инвестиции од страна на бизнис-дијаспората во локалната заедница, заедничко вложување во бизнисот или пак дејствување во форма на бизнис-ангели. Имено, додека бизнис-дијаспората главно испраќа парични дознаки наменети за социјални трансфери (односно покривање на недостатокот од средства за секојдневните трошоци), во помала мера истите се искористуваат за поддршка на локалните бизниси.

### **Преглед на препораки:**

- Бизнис-дијаспората може да помогне во развојот на нови претпријатија во целните региони (на пример: директни инвестиции од страна на бизнис-дијаспората во локалната заедница, заедничко вложување во бизнисот или пак дејствување во форма на бизнис-ангели).

## КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. Број на жители во целните плански региони, Државен завод за статистика, 2013. <http://www.stat.gov.mk/PrikaziPoslednaPublikacija.aspx?id=11>
2. Број на корисници на социјална помош во целните плански региони, Регионите во Република Македонија во 2014 година, Државен завод за статистика, 2014
3. Список на руралните средини и руралните заедници во Република Македонија, Министерство за земјоделство, шумарство и водостопанство, 2011
4. Опис на полошкиот и североисточен плански регион во Република Македонија, Википедија
5. Анализи на пазарот на трудот во тетовскиот и во гостиварскиот регион, ЕСА Тетово, 2014
6. Програмата за развој на североисточниот плански регион 2009-2014, Центар за развој на североисточниот плански регион, Совет на североисточниот плански регион, Куманово, декември 2009
7. Програмата за развој на полошкиот плански регион 2009-2014, Центар за развој на полошкиот плански регион, Совет на полошкиот плански регион, Тетово, декември 2010
8. 200 најголеми фирми во Македонија, Евро-бизнис центар, Скопје, 2012
9. Индексот на индустриското производство, Државен завод за статистика, 2014
10. Претприемништвото во Македонија, Македонска развојна фондација за претпријатија и Центар за развој на нови бизниси при Машинскиот факултет, Скопје, 2013
11. Национален акциски план за вработување на Република Македонија 2014-2015 година, Министерство за труд и социјална политика, 2013
12. Акциски план за вработување на младите 2015 година, Министерство за труд и социјална политика, 2014
13. Акциски план за намалување на сивата економија за 2014 година, Министерство за труд и социјална политика, 2013
14. Локален акциски план за вработување на Општина Тетово 2013-2015, Тетово, Општина Тетово, 2013

## Прилог 1. Прашалник за жени и млади во неформални бизниси (потенцијални бизниси))

1. Име и презиме:
2. Место на живеење:
3. Телефон за контакт:
4. Е-пошта:
5. Возраст:
6. Националност:
7. Завршено образование: основно/ средно/ високо/ друго (објасни):
8. Насока на завршено образование:
9. Поминати формални или неформални обуки:
10. Познавање јазици:
11. Работа со компјутери (заокружете):  
Ворд Ексел Пауер поинт Интернет Е-маил Друго (наведи):
12. Дали имате неформален бизнис или бизнис-идеја?
13. Каде е лоциран бизнисот или каде би се реализирала вашата бизнис идеја?
14. Дали е семеен бизнис и ако одговорот е да, каква е или каква би била вашата улога во бизнисот?
15. (Прашање за неформален бизнис) Дали имате и со кои проблеми се соочувате во бизнисот (пр. регулативи, непознавање на бизнисот, недостаток на пари, немање квалификации, грижа за член на семејство итн.)?
16. (Прашање за неформален бизнис) Што ви е потребно за решавање на проблемите (пр. обука, пари, вработени)?
17. Дали би го формализирале/ регистрирале бизнисот, односно бизнис-идејата со поддршка на Проектот?

## Прилог 2. Прашалник за клучните чинители

### Лични податоци

1. Име и презиме:
2. Институција:
3. Позиција:
4. Телефон за контакт:
5. Е-пошта:
6. Регион/ општина:
7. Колку вашата работа е поврзана во соработка со претприемачи и претставници на локалните бизниси? Во што се содржи?
8. Дали вашата организација обезбедува поддршка за локалните бизниси, посебно во однос на микробизнисите, и каква?
9. Какво е искуството од соработката со локалните бизниси? Посебно со жените и младите претприемачи?
10. Кои се проблемите со кои се соочуваат жените и младите претприемачи во вашата општина?
11. Кои се потребите на жените и младите претприемачи во вашата општина? Посебно потребите во делот на обуки?
12. Дали има и кои се програмите/ проектите за неформално образование во вашата општина за поддршка на вештини за вработување?
13. Кои се трендовите во локалните бизниси во вашата општина (посебно кај жените и младите претприемачи)?
14. Дали имате сознанија во кои дејности во вашата општина најмногу се вклучени жените и младите претприемачи? Дали се тоа семејни, неформални или регистрирани бизниси?
15. На кој начин најдобро би им помогнале вие и вашата институција во зајакнување на деловната стабилност и растот кај бизнисите на жените и младите претприемачи во вашата општина?
15. Кои се најдобрите можности за економски развој во вашата општина? Во кои дејности би можело да се постигнат најбрзи и најефикасни резултати? Кои бизниси и со каков комплет на активности? Кои би биле нивните можности и потенцијали? Кои се пречките за нивна реализација?
16. Кои институции се задолжени за поддршка на бизнисите во вашата општина?



## Прилог 3. Листа на учесниците во фокус-групите

Име и презиме	Место	Дејност/бизнис идеја
<b>Фокус-група Полог (Селце, Доброште, Бродец, Одри)</b>		
Агнеса Зејнулахи	с. Селце	фризер
Минире Мемети	с. Доброште	шиеење
Миреме Хусеин	с. Доброште	шиеење
Ризајете Изети	с. Бродец	кулинарство
Севдије Руфати	с. Одри	шиеење
Зарифе Шабани	с. Доброште	шиеење
<b>Фокус-група Полог (Шипковица, Џепчиште, Јанчиште)</b>		
Блерта Деари	с. Џепчиште	шиеење
Ислам Алиу	с. Шипковица	пчеларство
Рамије Фетаи	с. Јанчиште	овоштарник
<b>Фокус-група Полог (Теарце, Слатино, Доброште, Пршовце, Глоѓи, Лешок, Нераште)</b>		
Афердита Идризи	с. Слатино	амбуланта; фитнес центар, фризер
Артан Џелили	с. Пршовце	/
Дијана Марковска	с. Доброште	проширување на фитнес центарот
Душко Стојчевски	с. Лешок	кафуле
Фецрије Салити	с. Слатино	фризер
Фитим Амети	с. Нераште	/
Флорент Мемети	с. Глоѓи	/
Ирена Синадиновска	с. Доброште	сточар
Мерадије Незири	с. Теарце	фитнес центар
Мухамет Исмаили	с. Пршовце	/
Наџије Мамути	с. Теарце	/
Нурџане Салихи	с. Слатино	фризер
Радослав Динговски	с. Доброште	/
Рихат Елмази	с. Теарце	/
Сенада Усеини	с. Теарце	/
Шендије Мамути	с. Пршевце	амбуланта, фитнес центар
Улзана Мустафи	с. Непроштено	продавница колонијал
Џумадије Ибраими	с. Слатино	фризер; веб страница за сите неформални обуки
<b>Фокус-група Североисточен регион (Липково, Матејче, Отља)</b>		
Арџенд Куртиши	с. Отља	продавница за компјутерски производи
Бурхан Ганија	с. Липково	продавница за облека
Еркан Ганија	с. Липково	продавница за текстил
Фестим Шабани	с. Липково	продавница за електроматеријали/водовод
Фламур Малиќи	с. Липково	спортски центар – балон во Липково
Беќим Даути	с. Липково	ИТ-обука
Халили Исуфи	с. Матејче	/
Премтим Исени	с. Матејче	правно биро во с. Матејче

## Прилог 4. Листа на интервјуираните клучни чинители

Име и презиме	Позиција	Институција
Башким Адеми	Раководител	Центар за развој на бизнисите, општина Липково
Џемаил Мемети	Референт	ЛЕР, општина Липково
Сретен Коцески	Директор	Институт за развој на заедницата, Тетово
Александар Митрески	Претседател	Совет на општина Јегуновце
Војкан Антовски	Референт	ЛЕР, Општина Јегуновце
Џане Крешова	Извршен директор	Женски форум Тетово
Лулзим Азири	Програмски директор	Асоцијација за демократски иницијативи
Мухамед Точи	Извршен директор	Здружение „Месечина“ - Гостивар
Адил Емини	Раководител	ЛЕР, Општина Желино
Неби Јусуфи	Консултант	ЕСА агенција
Салајдин Идризи	Консултант	ЕСА агенција
Арбен Халили	Извршен директор	Стопанска комора на северозападна Македонија
Бесим Имери	Раководител	ЛЕР, Општина Теарце



Консалтинг за стратешки развој - Проектна канцеларија  
бул. „Партизански одреди“, бр. 43А, 11/1/1  
1000 Скопје, Република Македонија  
[www.sdc.com.mk](http://www.sdc.com.mk)