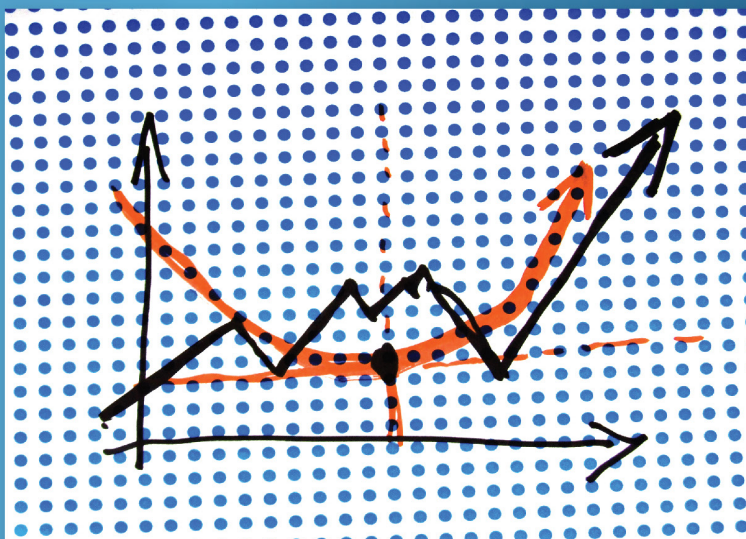


УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ISSN 1857-7628

# ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2012 YEARBOOK



ГОДИНА 4

VOLUME IV

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP  
FACULTY OF ECONOMICS

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

---

ISSN: 1857- 7628



ГОДИШЕН ЗБОРНИК  
2012

YEARBOOK

ГОДИНА 4

VOLUME IV

---

GOCE DELCEV UNIVERSITY - STIP  
FACULTY OF ECONOMICS



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ  
YEARBOOK  
FACULTY OF ECONOMICS**

За издавачот:  
Проф. д-р Ристо Фотов

**Издавачки совет Editorial board**

Проф. д-р Саша Митрев	Prof. Sasa Mitrev, Ph.D
Проф. д-р Лилјана Колева - Гудева	Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D
Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Проф. д-р Круме Николоски	Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D
Пом.асс м-р Влатко Пачешкоски	Assist. Vlatko Paceskoski, M.Sc
Пом.асс м-р Тамара Јованов Марјанова	Assist. Tamara Jovanov Marjanova, M.Sc

**Редакциски одбор Editorial staff**

Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Проф. д-р Круме Николоски	Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D

**Главен и одговорен уредник Managing & Editor in chief**

Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
--------------------------	----------------------------

**Јазично уредување Language editor**

Даница Гавриловска-Атанасовска (македонски јазик)	Danica Gavrilovska-Atanasovska (Macedonian)
--	--

**Техничко уредување Technical editor**

Славе Димитров	Slave Dimitrov
Благој Михов	Blagoj Mihov

**Редакција и администрација Address of editorial office**

Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип	Goce Delcev University
Економски факултет	Faculty of Economics
бул „Крсте Мисирков“ бб	Krste Misirkov b.b., PO box 201
п.фах 201, 2000 Штип, Македонија	2000 Stip, R of Macedonia



## СОДРЖИНА CONTENT

<b>д-р Ристо Фотов</b> УЛОГАТА И ЗНАЧЕЊЕТО НА КАПИТАЛОТ И ЕКОНОМСКИОТ РАЗВОЈ СО ПОСЕБЕН ОСВРТ ВРЗ ЗЕМЈИТЕ ВО РАЗВОЈ .....	7
<b>м-р Емилија Митева-Кацарски, м-р Влатко Пачешкоски</b> НЕЦАРИНСКИОТ ПРОТЕКЦИОНИЗАМ ВО РЕГИОНОТ НА ЈУГОИСТОЧНА ЕВРОПА .....	19
<b>Т.Мицески, С. Пашоска</b> ПРОЦЕС НА ПРОМЕНИ ВО МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈАТА И СТРУКТУРАТА .....	29
<b>Благица Колева, Александар Костадиновски, Оливера Ѓоргиева- Трајковска</b> ВИДОВИ НА ИНТЕРНА РЕВИЗИЈА НА ФИНАНСИСКОТО РАБОТЕЊЕ .....	43
<b>м-р Костадинка Чабулева, м-р Горан Миладинов, Трајко Мицески</b> ВЛИЈАНИЕТО НА СТРАНСКИТЕ ДИРЕКТНИ ИНВЕСТИЦИИ ВО Р.МАКЕДОНИЈА ВРЗ ВРАБОТНОСТА ЗА ПЕРИОД 1997- 2011 ГОДИНА .....	53
<b>м-р Марина Радосављевиќ- Бојчева, м-р Зоран Темелков, м-р Костадинка Чабулева</b> ОБЛАСТИ НА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА НА ЈАВНОТО ПРИВАТНО ПАРТНЕРСТВО ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА .....	61
<b>доц. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска, асс. м-р Благица Колева</b> ОСНОВИ НА КАМАТАТА - ДЕТЕРМИНАНТИ И ПРЕДВИДУВАЊЕ .....	67
<b>доц. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> КРЕДИТНА ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЈА НА ПОРТФОЛИОТО НА КРЕДИТНИ ПЛАСМАНИ НА БАНКИТЕ .....	81



<b>доцент д-р Јанка Димитрова</b> ПОРТФОЛИО АНАЛИЗА – АЛАТКА ЗА ДИВЕРЗИФИКАЦИЈА НА РИЗИКОТ ПРИ ИНВЕСТИРАЊЕТО.....	95
<b>асс. д-р Љупчо Давчев, асс. м-р Тамара Јованов-Марјанова</b> СОЕДИНУВАЊА И ПРЕЗЕМАЊА (M & A) И УЛОГАТА НА ИНВЕСТИЦИСКИТЕ БАНКИ ВО ОВИЕ ПРОЦЕСИ .....	109
<b>доц. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> ЛИЧНОСТА НА ПРЕТПРИЕМАЧОТ.....	121
<b>м-р Тамара Јованов Марјанова, д-р Љупчо Давчев, д-р Митре Стојановски</b> АНАЛИЗА НА ТЕКОВНАТА СОСТОЈБА И ИДНИ ТРЕНДОВИ НА ПАЗАРОТ НА КОНДИТОРСКИ ПРОИЗВОДИ .....	135
<b>м-р Илија Груевски</b> УПРАВУВАЊЕ СО ДЕВИЗНИОТ РИЗИК ВО МЕЃУНАРОДНОТО ФИНАНСИСКО РАБОТЕЊЕ .....	145
<b>д-р Љупчо Давчев, м-р Тамара Јованов-Марјанова</b> РАЗЛИКИТЕ ПОМЕЃУ ИНВЕСТИЦИСКОТО И КОМЕРЦИЈАЛНОТО БАНКАРСТВО.....	161



## ЛИЧНОСТА НА ПРЕТПРИЕМАЧОТ

доц. д-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска<sup>1</sup>

### Апстракт

Индивидуалниот претприемач игра централна улога во формирањето на бизнис потфатот. Најпрвин, битно е да се разбере врската помеѓу индивидуите и поволните можности. Претприемачите можат да бидат разбрани само во релација со нивниот проект и дека индивидуалните разлики се важни за пронаоѓање и искористување на поволните можности. Како второ, улогите и карактеристиките на претприемачите се испитувани од економска и психолошка перспектива. Како трето, ги поистоветува социјалните содржини кои влијаат врз ситуацијата во која претприемничките можности се појавуваат и се следени. Три карактеристики на личната социјална содржина ќе бидат разгледани: фазата на живот, улогата и важноста на социјалните мрежи и етничката група. Постојат четири вида ризик кои треба да бидат земени предвид пред започнување на кариера во претприемништвото: финансиски ризици, ризици на кариера, социјални ризици и здравствени ризици. Сите потенцијални претприемачи мора да се запрашат себеси дали се подготвени да живеат со овие ризици и тие би требало да подготват стратегии за да ги минимизираат истите.

**Клучни зборови:** *индивидуа, претприемач, фази, улога, ризик*

1) [olivera.trajkovska@ugd.edu.mk](mailto:olivera.trajkovska@ugd.edu.mk)



## PERSONALITY OF THE ENTREPRENEUR

### Abstract

Individual entrepreneur plays a central role in the formation of business ventures. First, it is important to understand the relationship between individuals and favorable opportunities. Entrepreneurs can only be understood in relation to their project, and that individual differences are important for finding and taking advantage of favorable opportunities. Secondly, the roles and characteristics of entrepreneurs are surveyed from economic and psychological perspective. Thirdly, it identifies social content affecting the situation in which entrepreneurial opportunities are being emerging and monitored. In this paper, three personal social content characteristics will be considered: life stage, the role and the importance of the social networks and ethnicity. There are four types of risk that should be taken into consideration before starting a career in entrepreneurship: financial risks, risks career, social risks and health risks. All potential entrepreneurs must ask themselves whether they are willing to live with these risks and they should prepare strategies to minimize them.

**Key words:** *individual, entrepreneur, stages, role, risks*

### 1. Индивидууми и можности

Претприемачот е главниот актер во создавањето на новиот потфат. Економските околности, социјалните мрежи, маркетингот, планирањето, финансиите и дури помошта од агенцијата за објавување се многу значајни. Но, ниедна од овие околности сама не може да создаде нов потфат (Suklev, 2008). За тоа е потребен некој кој ќе ги склопи сите овие можности заедно, кој ќе ги изедначи и формира бизнис можностите и кој има мотивација да опстане додека да ја заврши работата. Претприемачот е одговорен за создавање нови потфати (новитети и/или организации). Овој сектор покажува како претприемачите се сложено поврзани со нивниот проект. Дадено е објаснение зошто некои можности се откриени и искористени од некои индивидууми, а не од други. Потоа следува краток преглед како искористеноста на можностите е организирана во економијата.

#### 1.1. Врската помеѓу индивидуумата и можноста

Иницијално, можноста обично е препознаена од една индивидуа која може да одлучи дали да продолжи сама или со други. Таа можност станува претприемачки проект и започнува процес на креирање на нова вредност. Во оваа фаза, претприемачите кои се почетници јасно ги искажуваат своите претприемачки намери. Како што се развива проектот, тој постепено

поставува ограничувања за претприемачот. Честопати проектот исто така има влијание на претприемачите, кога се дефинираат себеси во зависност од нивниот релативен успех на потфатот. Проектот окупира голем дел од животот на човекот (активности, цели, интереси) и вообичаено влијае на човековите социјални мрежи. На пример, претприемачите кои се појавуваат се секогаш внимателни на изворите (информации, финансии, контакти) кои можат да им помогнат при проценката и формата на проектот кои го водат. Бизнис – семинари, состаноци, па дури и одмори можат да придонесат за добивање на корисни информации и контакти за претприемачите. На кратко, од многу аспекти на животот, вообичаено виден како независен од бизнис ризикот ќе бидат видени од претприемачот како друга арена во која може да го унапредува своето претпријатие.

### Дефинирање на концептот на dialogic (систем со кружен причинско-последичен процес)

Bryant и Julien ја гледаат врската помеѓу индивидуата и можноста како dialogic или систем со кружен причинско-последичен процес. Тоа значи дека два или повеќе елементи се комбинирани во една единствена целина без притоа да ги изгубат нивните индивидуални аспекти. Дијалошките врски мора да бидат проучени како целина за да бидат разбрани (со симболот  $\Leftrightarrow$  се претставува дијалошката врска). Во претприемништвото овој систем значи дека индивидуата може да биде наречена претприемач само затоа што тој или таа води проект за да тргува со нов производ или услуга и овој претприемачки проект постои само затоа што постои индивидуа која ја пронашла оваа можност и ја следи.



Слика 2.1. Типологија на претприемнички исход





Претприемништвото се смета во главно како процес на промени, појавување и креација, а за индивидуата и како бизнис можност. Збирот на вредност може многу да варира. Всушност, многу претприемачи создаваат мали вредности – тие поставуваат бизнис ризици кои едноставно се приспособуваат или го подобруваат веќе постоечкиот бизнис концепт и како последица тргуваат продукти и услуги кои се во голем обем идентични на тоа што е веќе достапно на пазарот. Важноста на промените на индивидуата исто така може да варира. Промените можат да влијаат на знаењето на претприемачот, врските или социјалниот статус и бараат од личноста да напредува во учењето на новите вештини (Suklev, 2006). Како последица, да се стане претприемач може да предизвика некои длабоки промени и за претприемачот и за околината или индустријата во којашто тој или таа се развива.

- *Претприемничка репродукција.* Овој претприемачки исход имплицира многу малку вредносни креации (иновации) и многу малку промени за индивидуата. На пример, да претпоставиме дека шефот на вработен во ресторан одлучува да отвори негов сопствен ресторан на добра локација. Конкурентска предност на овој ресторан може да биде локацијата, специфичната кујна или понудените услуги (високостандардизирана услуга, музика во живо, достава до дома или сл.). Претприемачот шеф станува сам вработен така што ќе изведе активност во којашто тој е добар. Така, во случај на претприемачка репродукција, претприемачот често ги концентрира неговите активности од аспект на операционата ефикасност – правејќи ги работите подобри или поефикасни и на тој начин ги додава на продуктот или услугата.
- *Претприемачка имитација.* Во овој исход, претприемачот прави одлични промени во нивното знаење, врските и навиките, но овде постои мал степен на креирање на нова вредност. Во повеќето проекти постои вообичаено голема несигурност, долг процес на учење и може да предизвика грешки. Урбаните професионалци кои прават или купуваат „бизнис за стил на живеење“ во провинција се типични примери за претприемачки имитации. Овие луѓе можат да имаат разновидни позадини и ризици во тотално нови индустрии, за кои тие треба да научат нови вештини. Како и да е, нивото на иновации во новите потфати често е маргинален.
- *Претприемачко вреднување.* Во овој исход, претприемачот поставува иновативен бизнис на полето на кое е експерт, на тој начин искористувајќи го големото знаење и можеби неколкугодишното искуство во индустријата. Иако претприемничкото вреднување



(доделување вредност на претприемничките специфични квалитети) е најверојатно дека ќе биде присутно во високотехнолошките индустрии, како што е развојот на софтвер и биотехнологија, може исто така да се најде и во потрадиционалните индустрии.

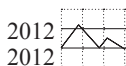
- *Претприемнички потфат*. Претприемничките потфати се помалку вообичаени, но доколку се успешни тие креираат важни промени во околината и понекогаш креираат нови индустрии; примери се Microsoft, eBay, Google и Creative Technology. Претприемничките потфати повлекуваат голема неизвесност, бидејќи тие резултираат од значајни промени за претприемачот, вклучувајќи радикални промени. Бидејќи резултатите на процесот зависат од способноста на претприемачот да ги искористи вештините брзо и брзината со која пазарот ја прифаќа иновацијата, резултатите од овие проекти се помалку предвидливи.

Претприемачот може, на пример, да започне бизнис како претприемничка репродукција и подоцна да воведо значајна иновација на пазарот, на тој начин движејќи се кон претприемничко вреднување. Во некои случаи, претприемничката фаза може да биде уништена од престанокот на креирањето нова вредност кога веќе еднаш бизнисот е оформен. Ова често се случува со претприемничката репродукција и претприемничката имитација. Во некои случаи, претприемачот може да воведо иновација во време кога бизнис потфатот е лансиран. Но кога веќе еднаш бизнисот е успешно оформен на пазарот, постои ретко каква било иновација или раст кој би зазел соодветно место.

### ***1.2. Откривање и разгледување на претприемничките можности***

Веќе беше споменато дека иницирањето на нови потфати бара комбинација на вистинските луѓе на вистинско место. Со други зборови, неопходно е да постои околина богата со можности, како и луѓе кои се способни и мотивирани да ги искористат овие можности. Drucker идентификувал три различни категории на можности:

- неефикасности на постојните пазари како резултат или на асиметричност на информациите или ограничувања во технологијата, во смисла на задоволување на извесни познати, но незадоволени побарувачки на пазарот;
- појавата на значајни промени во социјалните, политичките, демографските и економски фактори
- инвенции и откритија кои продуцираат ново знаење.



Една работа е можностите да постојат, но сосема различно е да бидат откриени и искористени. Можностите ретко се претставени во јасни пакети. Скоро секогаш треба да бидат откриени и обликувани. Зошто овие можности се откриени и искористени од некои луѓе, а не и од другите? Всушност, тоа е така бидејќи луѓето се различни и овие разлики се важни. Постојат четири главни разлики кои треба да бидат разгледани: психолошки карактеристики, расположливост на информации и знаење, креативно процесирање и когнитивни хеуристики (едноставни стратегии кои можат да се користат за донесување одлуки брзо и ефикасно).

### ***1.3. Одлука да се искористат претприемничките можности***

Иако откривањето на можност е неопходен услов за претприемништво, постои и повеќе од тоа. По идентификувањето и пристапувањето на можноста, потенцијалните претприемачи мора да одлучат дали сакаат да ја искористат истата. Кога, како и зошто некои луѓе ги искористуваат можностите кои ги откриваат? Одговорот повторно зависи од заедничките карактеристики на индивидуата и природата на можноста. Претприемачите настојуваат да ги искористат можностите кои имаат висока очекувана вредност. Ваквите можности е поверојатно да генерираат профит доволно голем за да го компензираат опортунитетниот трошок на други алтернативи, времето и парите инвестирани во развојот на проектот и ризикот поврзан со проектот. Искористувањето на можностите е повообичаено кога очекуваната побарувачка е голема, индустриските маржи се високи, животниот циклус на технологијата е во раните фази и нивото на конкуренција во индустријата е ниско.

Индивидуалните разлики се, исто така, значајни. Прво, поединците имаат различни опортунитетни трошоци. Принципот на опортунитетен трошок го претставува трошокот на едно добро во замена на наредната најдобра алтернатива. На пример, претпоставете дека државен службеник одлучува да лансира бизнис потфат (William, 1998). Опортунитетниот трошок за претприемничкиот профит е алтернативниот приход што тој или таа може да го добие од останувањето да работи како вработен во владата. Бидејќи луѓето имаат различни приходи и плати, веројатно е дека тие ќе донесуваат различни одлуки за тоа дали или нема да ја искористат која било можност. Второ, одлуката да се искористат претприемничките можности е исто така под влијание на индивидуалните разлики во перцепцијата на ризикот, оптимизмот, толеранцијата на двосмисленоста и потребата за постигнување. Различните психолошки карактеристики на претприемачот ќе бидат образложени детално во понатамошниот текст.



### 1.3.1. Предизвици и бариери за почетниците (start-ups)

Досега, мало истражување беше фокусирано на идните претприемачи и факторите кои би влијаеле на нивната одлука да преземаат нов потфат. Како и да е, неколку предизвици и бариери често играат улога во одлуката да се искористи можноста. На пример, идентификувани се следниве предизвици:

- *Материјални награди.* Многу претприемачи преземаат свој сопствен бизнис потфат, бидејќи сакаат да бидат наградени според нивниот напор, а исто така и поради антиципираните финансиски добивки. На пример, 40 проценти од 100 Fast сопственици - листата на BRW на австралиските најбрзорастечки фирми - добиле плата во првата година од бизнисот над 100.000 долари годишно. Започнувањето или купувањето на бизнис може, исто така, да презентира интересна инвестирачка опција за оние кои имаат заштеди.
- *Креативност.* Кога биле запрашани за варијаблите кои ги мотивираат при започнувањето нов бизнис, многу претприемачи одговориле: „Да креирам нешто ново“, „Да ги искористам моите таленти“ и „Да ги реализирам моите соништа“. Заедно, овие варијабли ја преведуваат желбата и способноста да донесат нешто ново во постоење.
- *Желба за автономија.* Претприемачите сакаат да бидат независни и тие ја искажуваат желбата да работат на локација што сами ја избираат, сами да си одредат работни часови и да си бидат свои шефови.

Преземањето на нов бизнис потфат може да биде долг и тежок процес и претприемачите можат да се соочат со сите видови препреки додека се обидуваат да ги реализираат нивните соништа. Доколку овие бариери се премногу високи, претприемачите можат евентуално да се откажат од можноста. Следниве бариери може да играат важна улога во процесот на започнување на бизнис:

- *Недостиг на ресурси.* Идните претприемачи често мислат дека не поседуваат неопходни маркетинг и менаџмент вештини. Овие персонални разлики често се надополнети со недостиг на информации и тешкотија во наоѓањето на потребните финансии.
- *Трошоци на исполнување.* Високите даноци и трошоците на исполнување на владината легислатива се сметаат за главна препрека. Ваквите трошоци на исполнување често се нарекуваат „дрвена лента“.
- *Сурова реалност.* Преземањето на бизнис потфат често е потежок и поризичен отколку што иницијално се очекува. Иднината се смета за



многу неизвесна и како резултат на тоа, одреден страв од пропаѓање се појавува кога претприемачите собираат ресурси и информации за процесите при започнување на бизнис.

Некои избрзани настани (како што се фрустрација на работата, дипломирање и наследство) можат исто така да влијаат на лансирањето на бизнис потфат.

### 1.3.2. Методи на искористување

Друго критично прашање е како искористувањето на претприемничките можности е организирано во економијата. Две главни институционални решенија постојат - креирање на нови фирми (хиерархии) и продажба на можностите на постоечки фирми (пазари) - но вообичаена претпоставка е дека повеќето претприемнички активности се појавуваат преку нови независни фирми. Како и да е, луѓето во организациите кои откриваат можности понекогаш ги искористуваат овие можности исто како и нивните тековни работодавци. Спротивно на ова, независните актери понекогаш ги продаваат нивните можности на постоечки претпријатија или понекогаш основаат нови бизниси со цел да ги искористат овие можности. Други институционални форми, како што се заеднички вложувања или франшизи се исто така можни.

## 2. Разбирање на профилот на претприемачот

Тешко е да се идентификуваат и најдат претприемачи и да се детерминира што тие работат. Дали претприемачот е механичар, сопственик на мал бизнис-менаџер или пак менаџер на голема корпорација? Дали претприемачите можат да се најдат само во приватните бизниси или можат да бидат во владини и непрофитни организации? Овој дел ги разгледува двете гледишта за профилот на претприемачот: економистите кои го разгледуваат претприемачот како агент кој специјализира во одредена улога и бихевиористи кои се концентрираат на креативните и интуитивни карактеристики на претприемачите. Подоцнежните делови ги презентираат различните ризици поврзани со кариерата на претприемачот.

### 2.1. Улоги на претприемачите: економска перспектива

Од економска гледна точка, претприемништвото се подразбира како функција. Микроекономијата им дава почесно место на цените. Водени од платите и каматните стапки кои мора да ги платат, бизнисмените избираат помеѓу различните техники за производство (трудо-интензивни кога работниците се евтини, капитално-интензивни кога тие се ретки),



но тие не ги револуционираат нив. Водени од цената што нивната стока ќе ја достигне, тие одлучуваат да произведуваат повеќе производи. Со други зборови, како што забележува Casson, „Претприемачот е она што претприемачот работи“. Статусот на претприемачот може подоцна да се анализира во смисла на поделба на трудот, што ја објаснува оваа функција базирана на одредени улоги, како што се преземач на ризик, арбитрар, иноватор и координатор на ограничени ресурси.

*Преземач на ризик.* Cantillon го опишува претприемачот како личност кој плаќа извесна цена за производот да го препродава по неизвесна цена, на тој начин донесувајќи одлуки за обезбедување и користење на ресурси и истовремено проценувајќи го ризикот на претпријатието. Производителите можат исто така да бидат преземачи на ризик со тоа што тие го купуваат трудот на работниците пред продуктот од тој труд да биде продаден. Според тоа, претприемачите треба да бидат разгледувани како пресметани преземачи на ризик.

*Посредници.* Според други економисти, претприемачот е клучна фигура во пазарната економија. Во континуирано променлива околина, претприемачите ја придвижуваат економијата кон рамнотежа преку шпекулации и посредништво. Главната функција на претприемачот во овој контекст е развој на цената. Мотивацијата за откривање на цената е очекувањето за привремен монопол кој би бил придобиен доколку претприемачот може да бенефицира од тоа што ќе биде прв кој ќе ги искористи разликите во цената. Профитот е наградата за препознавање на пазарна можност и обезбедување на навремена функција. Слободата на влегување осигурува дека претприемачот добива само нормален профит кога еднаш трошоците на откривање го дозволуваат тоа.

*Иноватор.* Shumpeter се спротивставува на класичната економија, која се обидува да изврши оптимизација на ресурсите во стабилна околина. Тој сугерира дека динамичната нерамнотежа предизвикана од иновативниот претприемач, наместо рамнотежа и оптимизација, претставува норма за здрава економија (Voley, 2007). Според оваа перспектива, претприемачот е иноватор кој воведува нови комбинации: претставува нова технологија или производ, открива нов извозен пазар и развива нови бизнис организации. Иновациите, според него, се по правило составен дел на новите фирми. Понатаму, агент за промена е претприемачот, кој искористувајќи ја потенцијалната профитабилност на некоја незабележана комерцијална примена, започнува нов бизнис потфат преку имплементација на иновативна идеја.

*Координатор на дефицитарни ресурси.* Друг економист, Say, го опишува претприемачот како координатор и супервизор на производство.



Повеќето претприемачи имаат почетна интуиција за можноста и знаат како да ја опишат и објаснат. Како и да е, тие може да ги немаат сите ресурси (на пр. пари, труд, технологија) неопходни за започнување на бизнис потфат. Критичната улога на претприемачот, според тоа, се состои во убедување на сопствениците на ресурси да вложат дел од своите ресурси во новиот бизнис и во координирање на тие ретки ресурси. За да го постигне ова, претприемачот мора да има способност за проценка, упорност и знаење за светот на бизнисот.

### 3. Ризици на кариерата во претприемништвото

Постојат четири вида ризик што треба да бидат земени предвид пред започнување на кариера во претприемништвото: (1) финансиски ризици, (2) ризици на кариера, (3) социјални ризици и (4) здравствени ризици. Сите потенцијални претприемачи мора да се прашат себеси дали се подготвени да живеат со овие ризици и тие би требало да подготват стратегии за да ги минимизираат истите.

#### 3.1. Финансиски ризици

Претприемачите најчесто инвестираат високи суми на сопствени пари за да го започнат новиот бизнис потфат. Тие мора да вложат дел или вкупните нивни заштеди во бизнисот и да понудат колатерал. По почетната фаза, најголемиот дел од профитот вообичаено се реинвестира во бизнисот за да се прошират активностите. Претприемачите ризикуваат целосно или делумно губење на парите инвестирани во нивниот бизнис доколку банкротираат.

Постојат различни начини, на кои претприемачите можат да го намалат финансискиот ризик. За да се започне бизнисот, една стратегија е да се позајмат пари од банките или партнерите. Друга стратегија е да се вложат сопствените средства на име на сопругот или сопругата, па на тој начин овие средства не би биле изгубени доколку фирмата банкротира (Ivancevich, 1997). Правната структура на бизнисот, исто така, може да помогне во минимизирање на финансиските ризици. На пример, претприемачите кои водат бизнис како единствени сопственици или во форма на партнерство, се соочуваат со неограничена одговорност, додека пак за компанијата одговорноста на сопствениците е ограничена до неплатената вредност на акциите што тие ги поседуваат.

#### 3.2. Ризици на кариера

Често поставувано прашање од страна на потенцијалните претприемачи е дали тие ќе можат да пронајдат работа или да се вратат



на нивното претходно работно место доколку нивниот бизнис не успее. Ова е најголема грижа, особено за добро платените професионалци и луѓето блиску до пензионирање. Овие луѓе мора да се прашаат себеси дали се подготвени да прифатат помалку платена работа, што можеби не е во областа на нивната стручност, доколку треба повторно да бидат вработени. Еден начин да се намалат овие ризици е да се започне бизнис на привремена основа, а сè уште да се задржи работното место. Доколку бизнисот не успее, личноста ќе може целосно да се врати на старата позиција и доходот.

### **3.3. Социјални ризици**

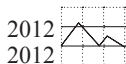
Започнувањето на нов бизнис го користи најголемиот дел од енергијата и времето на претприемачот и како последица, фамилијата и социјалниот живот можат да страдаат. За да се минимизираат подоцнежните разочарувања и прекорувања, секоја одлука за започнување на нов бизнис би требало да ја вклучи фамилијата. Ова може да им помогне на потенцијалните претприемачи да ги идентификуваат потенцијалните фамилијарни проблеми кои можат да произлезат од долгите работни часови, намалените одмори и стрес (Fiti, 2007). Дискутирањето на претприемачкиот проект може, исто така, да помогне во добивањето поддршка од страна на фамилијата. Успешните претприемачи ја признаваат поддршката од нивниот брачен партнер и/или фамилијата за нивната кариера.

Друг тип на социјален ризик е поврзан со имиџот на неуспешен претприемач. Некои општества имаат многу мала толеранција за неуспехот. Типичен пример е *kia su* или „страв од неуспех“ став што преовладува во културата во Сингапур. Ова го одразува менталитетот каде што неуспехот е перципиран како неблагоприятност и носи срам на индивидуата и фамилијата.

### **3.4. Здравствени ризици**

Претприемништвото е ригорозна активност, не само физички туку и ментално. Во многу случаи, работата и нејзините барања имаат доминантна улога врз животот на претприемачите. Јасно разделување на работата и неработата е најчесто тешко да се постигне и вообичаениот нормален работен ден може да биде продолжен до 10 или 12 часа. Постои доказ дека претприемачите чувствуваат повисок степен на стрес на работното место и психосоматски здравствени проблеми, отколку луѓето кои не се претприемачи. Потенцијалните претприемачи мора да бидат сигурни дека нивното здравје може да ги издржи барањата и предизвиците поврзани со започнувањето и водењето на бизнис.





Изворот на многу здравствени проблеми е стресот, кој произлегува од разликата помеѓу очекувањата на личноста и нејзината способност да ги исполни барањата. Еден од начините за намалување на стресот е создавање на околина, која го обесхрабрува стресот, на пример создавање работни места каде што сè може да биде организирано.

## ЗАКЛУЧОК

Претприемачите се поврзани со можностите тие да ги извршуваат и тие заедно формираат систем наречен „дијалогичен“ систем со кружен каузален процес. Тоа е една работа за можностите да постојат, но сосема различно за нив е да се откриени и експлоатирани. Четири типа личности во врска со разликата можат да објаснат зошто некои можности се откриени и експлоатирани од страна на одредени поединци, а не од другите. Иако откривањето на можностите е неопходен услов за претприемништво, претприемништвото вклучува повеќе од тоа. Откако ќе се идентификуваат и проценат можностите, потенцијалните претприемачи мора да одлучат дали да ја искористат можноста. Оваа одлука се чини дека повторно е во функција на заедничките карактеристики на можностите и на природата на човекот. Постојат две школи на мислата на претприемачката перспектива во поединците: економската перспектива смета дека претприемачот е агент кој специјализира во одредени улоги, како што се ризикот, арбитражата, иновација и координација на трите повторливи претприемачки карактеристики - потребата за постигнување, внатрешен поглед на контролата и ризикот - земајќи наклонетост. Кога размислуваат за кариера во претприемништвото, луѓето исто така треба да сметаат на четири вида ризик и да се подготват стратегии за да се избегне или да го минимизира. Општествениот контекст е од суштинска важност за разбирањето на ситуации во кои претприемачките можности ќе се појават и да се следат. Во социјалниот контекст на поединците се појавуваат три опции кои играат улога во однос на перцепцијата на претприемачките можности и одлуката: сцената на животот, социјалните мрежи и етничката припадност.



### **Користена литература**

- Fiti, Taki (2007). *Pretpriemnistvo*: Ekonomski fakultet, Skopje
- James H. Donnelly, James L. Gibson, John M. Ivancevich (1997). *Fundamentals of management*, Richard D Irwin, 10 sub edition;
- Michael Schaper, Thierry Volery, (2007). *Entrepreneurship and Small Business*: 2<sup>nd</sup> Pacific Rim Edition, John Wiley & Sons, Australia;
- Paul Samuelson, William (1998). *Economics*: McGraw-Hill Companies, 11-th edition;
- Suklev, Bobek (2006). *Menadzment na maliot biznis*: Ekonomski fakultet, Skopje;
- Suklev, Bobek (2008). *Osnovi na menaxment*: Ekonomski fakultet, Skopje;  
[www.entrepreneurs.about.com](http://www.entrepreneurs.about.com)

