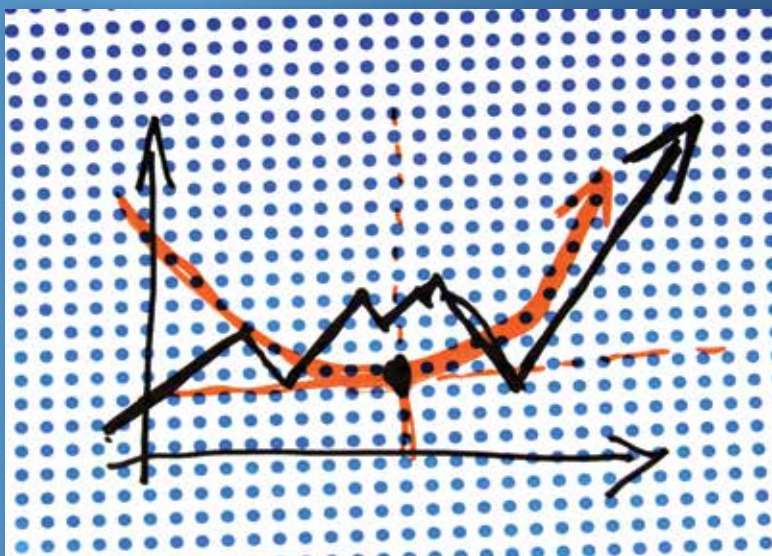


УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



ISSN 1857-7628

ГОДИШЕН ЗБОРНИК 2015 YEARBOOK



ГОДИНА 7

VOLUME VII

GOCE DELCEV UNIVERSITY – STIP
FACULTY OF ECONOMICS

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

ISSN: 1857- 7628



ГОДИШЕН ЗБОРНИК
2015

YEARBOOK

ГОДИНА 7

VOLUME VII

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 Nikolovski, Ph.D
Проф. д-р Еленица Софијанова	Prof. Elenica Sofijanovska, Ph.D
Доц. д-р Емилија Митева-Кацарски	Emilija Miteva-Kacarski, Ph.D
Доц. д-р Благича Колева	Blagica Koleva, Ph.D
Доц. д-р Љупчо Давчев	Ljupco Davcev, Ph.D

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 Nikolovski, Ph.D
Проф. д-р Ристе Темјановски	Prof. Riste Temjanovski, 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 Danica Gavrilovska-Atanasovska
(македонски јазик) (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

проф. д-р Ристе Темјановски ЖЕЛЕЗНИЧКИОТ СООБРАЌАЈ И ОДРЖЛИВИОТ РАЗВОЈ: МЕРКИ И ПРЕПОРАКИ ЗА ЕФИКАСЕН ТРАНСПОРТЕН СИСТЕМ	7
проф. д-р Круме Николоски РОБЕРТ ЛУКАС И ТЕОРИЈАТА НА РАЦИОНАЛНИ ОЧЕКУВАЊА	25
проф. д-р Еленица Софијанова, доц. д-р Тамара Јованов-Марјанова КОНФЛИКТНО ПАРТНЕРСТВО РЕФЛЕКТИРАНО НИЗ ОРГАНИЗАЦИСКАТА ЗРЕЛОСТ НА ПРЕТПРИЈАТИЕТО	33
доц. д-р Емилија Митева-Кацарски, м-р Костадинка Чабулева МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА ПРЕД И ПО ГЛОБАЛНАТА ЕКОНОМСКА КРИЗА	41
доц. д-р Благоица Колева , проф. д-р Оливера Ѓорѓиева-Трајковска СПРОВЕДУВАЊЕ НА КОДЕКС НА ЕТИКА НА ИНТЕРНИТЕ РЕВИЗОРИ ВО РЕВИЗОРСКАТА ПРОФЕСИЈА	49
доц. д-р Љупчо Давчев, д-р Данче Николовска-Вратевска ВЛИЈАНИЕТО НА ФИНАНСИСКИТЕ ИНСТИТУЦИИ ВРЗ ЕКОНОМСКИОТ РАСТ И ФИНАНСИСКАТА СТАБИЛНОСТ	57
доц. д-р Марија Гогова-Самоников, доц. д-р Елена Веселинова ИМПЛИКАЦИИ НА ФИНАНСИСКИТЕ ИНОВАЦИИ ВРЗ БАНКАРСКИОТ СЕКТОР – ПРИМЕНА НА НОВИ ФИНАНСИСКИ ИНСТРУМЕНТИ ВО БАНКАРСКОТО РАБОТЕЊЕ	67
доц. д-р Марија Гогова-Самоников, доц. д-р Елена Веселинова ИМПЛИКАЦИИ НА ФИНАНСИСКИТЕ ИНОВАЦИИ ВРЗ БАНКАРСКИОТ СЕКТОР – ПРИМЕНА НА НОВИ ФИНАНСИСКИ МЕТОДИ ВО БАНКАРСКОТО РАБОТЕЊЕ	75



м-р Наташа Стојовска, проф. д-р Трајко Мицески КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА НА НАТАЛИТЕТОТ ВО БАЛКАНСКИТЕ ЗЕМЈИ	83
м-р Слајана Стефанова, проф. д-р Трајко Мицески МОТИВАЦИЈАТА И ПОСТИГНУВАЊАТА	91
Горица Фотова Калевска ДЕФИНИЦИЈА НА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА	99
Билјана Димовска СТУДИЈА ЗА ХЕЏ ФОНДОВИТЕ, КАКО ИНСТРУМЕНТ ЗА ЗАШТИТА ИЛИ ИНСТРУМЕНТ НА РИЗИК	109



ДЕФИНИЦИЈА НА МАЛИ И СРЕДНИ ПРЕТПРИЈАТИЈА

Горица Фотова Калевска

Апстракт

Малите и средните претпријатија се по правило компании кои бројат до 250 вработени, со годишен промет до 50 милиони евра. Иако нивното значење било занемарено во минатото, сепак, во последниве неколку декади, сè повеќе се воочува нивното круцијално значење за развојот на локалната и регионалната економија. Тие се главниот извор на вработувања и главната снага за иновации и претприемаштво. Токму затоа, сè повеќе политичари и власти се залагаат за поголеми права и олеснувања за малите и средните претпријатија. Конечно, МСП во последните неколку години го добиваат приматот на акцелератор на економскиот раст и развој на економијата, примат кој со право го заслужуваат.

Клучни зборови: *економски раст, годишен промет, број на вработени, годишни просечни примања, вредност на средства, влијание на пазарот*

SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE DEFINITION

Gorica Fotova Kalevska

Abstract

SMEs are usually companies up to 250 employees and annual turnover up to 50 million euros. Even though their importance has been neglected in the past, still, in the past few decades, it has been increasing. Their crucial importance in the local and regional development of the economy cannot be ignored. SMEs are the main source of employees and the main innovation and entrepreneurship force. Because of this, even more politicians and authorities make efforts to ease the business for SMEs and give them bigger rights in the private sector. Lately, SMEs have been considered as accelerators of the economic growth and development, which is a primate they should proudly represent.



Key Words: *Economic growth, annual sales, number of employees, annual average income, value of assets, impact on the market*

Вовед

Значајно за малиот бизнис во современата економија сега е што е широко прифатен. Во напредните индустриски општества ова беше изгубена светлост за добар дел од 20 век, со малиот бизнис често се гледаше како исчезнување на остатоци од поранешните фази од развојот на економијата. Големите претпријатија се гледаа како замена на малите бизниси и како показатели за економскиот прогрес. Но, на крајот од 20 век, овој поглед сè повеќе станува препознатлив како грешка.

Како главна причина за оваа промена во погледот беше оживувањето на малиот бизнис во многу индустриски општества од 1970 година станува сè поуспешен. На пример, во Англија, McCann (1994) процени дека во 1980 година таму беа околу 1,9 милиони фирми за да во 1990 тој број нарасне на 2,8 милиони фирми. Може да се каже дека малиот бизнис се уште опфаќа голем дел од сите бизниси во Велика Британија со добри преку 90% од сите бизниси кои имаат помалку од 20 вработени. Се разбира, дека малите бизниси се сеуште значајни за економскиот раст и развој на современите економии. Ке го користам примерот на Велика Британија, каде што во 1990 година, бизнисите со под 50 вработени беа речиси 35% од сите работи. (McCann 1994). Во останатиот дел од Европа, бизнисите со под 10 вработени обезбедуваа речиси 1/3 од сите бизниси во ЕУ (European Observatory for SMEs 1994). Во Јапонија, официјалните податоци сугерираат дека на почетокот од 1990 година, само нешто под 80% од сите бизниси отпаѓаше на мали и средни претпријатија со помалку од 30 вработени (Ministry of International Trade and Industry 1993). Слична слика може да се забележи во многу земји во развој. Голем дел од економските активности се одвиваат во малите претпријатија.

Многу поголеми бизниси во тие земји почнуваат како мали и се развиле како резултат на активностите на вродени преземачи.

Во поранешните раководени економии од поранешните комунистички земји има широка скала на појавување на мали бизниси со разни економски активности. Некои од нив се резултат на приватизацијата, додека другите се нови бизниси произлезени од претприемничките активности на индивидуалци. Многу имаат видно во ова како **превртена пирамида** на типичната раководена економија почнува да се реконструира. Оттука, несомнено, секоја економија, без оглед на нивниот развој или политички карактер, малите бизниси стануваат значајни. Затоа, во многу економии, на крајот од 20 век е забележан значаен пораст на малиот бизнис.



Дефиниција на мали и средни претпријатија според националните законодавства

Според Федералната администрација на САД за мали бизниси (The Federal Small Business Administration, SBA), како мал бизнис се смета правно лице кое е во независна сопственост и оперативност и кое не доминира во областа на делувањето.

Стандардот според кој се определува големината на малиот бизнис вообичаено поаѓа од бројот на вработените или годишните просечни примања, понатаму износот на продажба, вредноста на средствата, влијанието на пазарот. Станува збор за претпријатија кои располагаат со помалку од 500 вработени, освен ако станува збор за туристички агенции, некои преработувачки капацитети и др.

Според класификацијата на Комисијата за хартии од вредност на САД (SEC), за мал бизнис се смета домашна фирма со приход под 25 милиони долари.

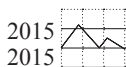
Во рамките на комерцијалните корисници на телекомуникациите услуги, во мали бизниси се вбројуваат сите комерцијални ентитети кај кои телекомуникацискиот надоместок за услугата генерира приход кој е помал од 500 долари месечно или 6.000 долари годишно. Во средни бизниси се вбројуваат комерцијалните ентитети кај кои телекомуникацискиот надоместок носи приход од 500 до 2.500 долари месечно, додека за голем бизнис во оваа дејност се смета секоа фирма која остварува приход од минимум 2.500 долари месечно.

Мал бизнис (SBA – The Small Business Administration), општо, е секој со приход под 500.000 долари годишно, или вработени до 500 лица со полно работно време. Како мал бизнис вообичаено се зема и фирма со вработени помалку од 100 вработени.

При дефинирање на малото претпријатие беше истакнато дека не постои единствен приод и критериуми за универзално прифатена дефиниција. Најчесто применуван, истовремено и најчесто критикуван, е квантитативниот критериум. Но како и да е, постојат разлики при дефинирање на малото претпријатие како во теоријата за менаџмент, така и во практиката на европските земји. Европската комисија (The European Commission – EC) иницира неколку дефиниции за секторот на мали и средни претпријатија и тоа:

- микро претпријатија од 0 до 9 вработени;
- мали претпријатија од 10 до 49 вработени;
- средни претпријатија од 50 до 249 вработени.

(Овие дефиниции не се однесуваат на земјоделството, ловот, шумарството и риболовот).



И во Франција постои слична практика во дефинирањето на малите претпријатија според бројот на вработени, па така постојат:

- многу мали претпријатија од 0 до 10 вработени;
- мали претпријатија од 10 до 49 вработени;
- средни претпријатија од 50 до 500 вработени;
- големи претпријатија над 500 вработени.

Но, како во најголем број на земји, така и во Франција не постои една официјална дефиниција за мало претпријатие. Терминот мало претпријатие ги исклучува оние компании со помалку од 10 вработени кои претставуваат 90% од сите видови претпријатија и кои вработуваат 1/6 од вкупната работна сила. Овие многу мали претпријатија доминираат во занаетчиството, непрехранбената трговија, хотели и ресторани, сервиси за поправка на автомобили и дистрибуција. Речиси 70% од сите активни претпријатија во Франција делуваат како единствен сопственик. Наредните 20% отпаѓаат на една од двете форми на организација на мало претпријатие. Останатите 10% отпаѓаат на специјализирани форми на делување, како што се кооперативи и непрофитни организации.

Дефинициите за мало претпријатие и во Италија варираат, иако тие најчесто базираат на критериуми како што се: бројот на вработените, прометот, фиксниот капитал, учеството на пазарот и тн. Иако не постои стандардна статистичка дефиниција. Сепак може да се сретне ваква валификација:

- микро претпријатие од 1 до 19 вработени;
- мало претпријатие од 20 до 99 вработени;
- средно претпријатие од 100 до 499 вработени.

Групата на микро претпријатија ги вклучува скоро сите занаетчиски дуќани, освен оние кои вработуваат повеќе од 19 работници. Во индустријата на Италија малите претпријатија сочинуваат 90% од сите индустриски претпријатија и вработуваат 83,4% од вкупниот број на вработени. Микро претпријатијата и малите претпријатија доминираат во производната индустрија како и во градежната индустрија.

Во Германија се уште недостасува јасна дефиниција за мало претпријатие. Кога се зборува за мало претпријатие се мисли на: заедништво на сопственикот и ризикот; заедништво на менаџментот (менаџерот е слободен во подготвувањето на одлуки и презема одговорност) и заедништво на сопственикот и претпријатието. Ова заедништво се рефлектира на сите организациски настани во претпријатието, на личните односи помеѓу работодавецот и вработените, вклучувајќи ги



овде и членовите на фамилијата во претпријатието, начините на кои претпријатието е финансирано, и на основните форми на организација на малото претпријатие.

Најчест принцип кој овде се применува во дефинирањето на малото претпријатие е бројот на вработените и прометот на капиталот. Статистичката дефиниција за големината на фирмата и прометот на капиталот која е актуелна во Германија е следната:

- мало претпријатие – до 49 вработени и до 0,5 милиони евра промет;
- средно претпријатие – од 50 до 499 вработени и од 0,5 до 50 милиони евра промет.

Согласно со оваа дефиниција, карактеристично за стопанството на Германија е тоа што 99,8% од вкупниот данок на промет го плаќаат малите и средните претпријатија. Истите остваруваат 55% од вкупната продажба и реализираат 41% од сите инвестиции. Овде се ангажирани 64% од вкупниот број на вработени во мали и средни претпријатија и истите создаваат речиси 48% од бруто националниот производ.

Во Јапонија согласно со основниот закон, за мали и средни претпријатија, се сметаат претпријатија со капитал и број на вработени како што е наведено подолу во табелата:

Сектор	Капитал (според цени од 1989)	Број на вработени
Рударство	100 мил. Јени и помалку	300 и помалку
Преработувачка индустрија	100 мил. јени и помалку	300 и помалку
Транспорт	100 мил. јени и помалку	300 и помалку
Градежништво	100 мил. јени и помалку	300 и помалку
Големопродажба	30 мил. јени и помалку	100 и помалку
Малопродажба	10 мил. јени и помалку	50 и помалку

Според нашиот Закон за трговски друштва, класификацијата на големи, средни, мали и микро бизниси е извршена според бројот на вработените, годишниот приход и просечната вредност на вкупните средства по годишните сметки во последните две години. За мал бизнис се смета оној кој ги задоволува следните критериуми:

- 1) Просечниот број на вработени врз основа на часови на работа да не е поголем од 50 работници;
- 2) Годишниот приход да е помал од 2.000.000 евра во денарска противвредност, вкупниот обрт да е помал од 2.000.000 евра во денарска противвредност или
- 3) Просечната вредност на вкупните средства (активата) да е помала од 2.000.000 евра во денарска противвредност.



Покрај наведените критериуми, според кои се дефинира малиот бизнис, има и други параметри според кои тој се издвојува и се разликува од големиот бизнис. Секако, тука би ги навеле следните карактеристики:

- станува збор за независен менаџмент, а менаџерите вообичаено се истовремено и сопственици;
- б) капиталот е во сопственост на едно лице или мала група на поединци;
- оперативното подрачје е од локален карактер, што не значи дека пазарот е локален.

Мали и средни претпријатија (МСП) се претпријатија со помалку од 250 вработени. Тие во своето работење се независни од поголемите претпријатија. МСП имаат годишен обрт од најмногу 50 милиони евра или годишен биланс на состојбата што не надминува 43 милиони.

Постојат три типа на МСП:

- микро претпријатија, кои имаат помалку од 10 вработени;
- мали претпријатија, кои имаат помеѓу 10 и 49 вработени;
- средни претпријатија, кои имаат помеѓу 50 и 249 вработени.

Статистичката дефиниција за МСП варира од земја до земја¹ и обично е врз основа на бројот на вработени, вредноста на продажбата и/или вредноста на средствата. Најчесто користен критериум е бројот на вработени. ЕУ и голем број на земји во транзиција и развој горниот лимит на бројот на вработени за мали и средни претпријатија е помеѓу 200-250, со неколку исклучоци како што се Јапонија (300 вработени) и САД (500 вработени). На долниот крај на МСП секторот, во голем број на земји се дефинира група, која е микс од самовработени и микро претпријатија, со помалку од 10 вработени. Без оглед на нивото на развој на економијата, значителен дел на микро и понекогаш и дел од малите претпријатија се наоѓаат во неформалниот сектор или во делот на сивата економија.

Во врска со поимот мал бизнис треба да се каже дека економистите при дефинирање на малиот бизнис најчесто поаѓаат од со закон утврдените одредби за мал бизнис во поодделни земји. А такви дефиниции ги има многу, поаѓајќи од оние што ги нуди американското законодавство, законодавството на европските земји поодделно или на ниво на Европската унија итн. Во тие дефиниции постојат сличности кон поодделни земји, но и разлики. Може да се каже дека сличностите се преовладувачки, додека разликите доаѓаат од специфичностите коишто некои земји ги имаат сами по себе или свесно придодаваат нешто посебно на овој значаен сектор од економијата.

1). World Bank. (2000). The Quality of Growth. Washington D.C.

Евулутивниот процес, со тек на време, има наметнато и термилошка разновидност што се однесува на ангажирање на луѓето на малите деловни бизниси. Во таа смисла се среќаваат изразите со кои се означува малиот бизнис, и тоа: мал бизнис, мало претпријатие, мали претприемачи, мало претприемништво, мало стопанство и слично на тоа. Во најголем број земји се користи превод од американската практика - Small Business (мал бизнис, или мали работи).

Табела: Број на претпријатија во ЕУ 28 во 2013

	Микро	Мали	Средни	МСП	Големи	Вкупно
Број на претпријатија						
Број	19,969,338	1,378,374	223,648	21,571,360	43,517	21,614,908
%	92.4%	6.4%	1.0%	99.8%	0.2%	100%
Вработеност						
Број	38,629,012	27,353,660	22,860,792	88,843,464	44,053,576	132,897,040
%	29.1%	20.6%	17.2%	66.9%	33.1%	100%
Додадена вредност во трошоци						
Милиони евра	1,362,336	1,147,885	1,156,558	3,666,779	2,643,795	6,310,557
%	21.6%	18.2%	18.3%	58.1%	41.9%	100%

Извор: Eurostat, National Statistical Offices and DIW Econ

Од вкупно 21,6 милиони мали и средни претпријатија, колку што ги има во Европската унија, се генерира 3,666 трилиони од додадена вредност во нефинансискиот бизнис сектор во 2013 година во 28-те земји-членки на ЕУ. Тие обезбедуваат работни места за преку 88,8 милиони работно способни граѓани и создаваат 58,1% од БДП. Тоа, со други зборови, значи дека во секторот на МСП се вработени две третини вработени од вкупниот број на вработени во приватниот сектор во ЕУ. МСП претставуваат мотор на економскиот развој. Тие ги промовираат приватната сопственост и претприемачките вештини. Според мислењето на бројни експерти и економисти МСП претставуваат синоним за приватен сектор, и во фигуративна смисла за претприемништво. Флескибилноста со која се истакнуваат МСП претставува компаративна предност и истата им помага за брзо приспособување на промените и за задоволување на потребите што ги диктира пазарот.

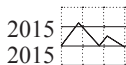
Треба да се нагласи дека во дефинирањето на тоа што е мал бизнис во голема мера приматот им припаѓа на законодавците и нивните законски норми, додека на теоретичарите им останува простор само за експлицирање на таквите со закон утврдени дефиниции. Но, и во законите има разлики, поради што во извесна мера и разлики во дефинирањето на малиот бизнис во теоретската литература. Искуствата од праксата, сепак, води кон усовршување на законското и теоретското дефинирање на малиот бизнис. Оттука, може да се каже, постои согласност околу поимот „мал бизнис“ дека означува силна спрега меѓу претприемништвото и приватната сопственост во водењето на малите и средните претпријатија со недоминирачка позиција на кое било мало претпријатие во својата гранка. Исто така, постои согласност во поглед на факторите кои ја определуваат големината на фирмата, но не и за димензиите на тие фактори.

Како фактори според кои се мери големината на фирмата најчесто се земаат бројот на вработени, остварениот обем на промет, имотот на фирмата, акционерскиот капитал и слично, но постојат разлики во нивните големини. Критериумите за големината се разликуваат според земјите и степенот на нивната развиеност. Во развиените земји (САД, Јапонија, ЕУ) големината на тие фактори е над тие кои се утврдуваат во малите и неразвиени економии. Пример, релативно мало претпријатие во развиена земја може да се смета за средно претпријатие во неразвиена земја или средно претпријатие во развиена земја може да се смета за релативно големо претпријатие во неразвиена земја. Покрај тоа, за потребите на третирањето на прашањето за димензиите на малиот бизнис мора да се води сметка за појдовната точка за предметот на мерење, од причини што факторите што ја одредуваат големината на фирмата немаат исто значење за сите дејности. Различни се во секторите на земјоделството, во разни индустрии, трговијата, разни услуги итн. Треба да се апострофира и фактот дека можат да бидат значајни и факторите како што се: позицијата на пазарот, можната монополска положба на фирмата во подолг временски период итн. Така на пример, во САД, се релативно повисоки износите на годишните приходи врз основа на кој, во некои дејности одредена фирма може да се смести во сектор на мал бизнис. Слична е состојбата кога станува збор и за бројот на вработените, каде што во некои дејности во секторот на мал бизнис може да се вбројуваат и фирми со 1.500 вработени. Ваквото искуство во САД, меѓутоа, може да внесе забуна поради што мора да се поврзува со низа други фактори, од причини што таму каде што е евтина работната сила, фирмата може да се ориентира на мануелен фактор труд и работува поглем број на работници од колку што по тој критериум може да изгледа и релативно голема, но не е, бидејќи по својата економска сила



спаѓа во мали фирми. Токму пради ова големината на бизнисот не може да се оценува само според еден фактор ниту, пак, врз основа на тесен број на фактори може да се формулира прифатлива дефиниција за малиот бизнис.

Поради сето напред наведено, постои теоретска согласност дека малото претпријатие не смее да има монополска положба на пазарот, не смее да има влијание на движењето на цените, ниту да ги доведува други на пазарот во каква било неповолна положба. Во спротивно, не може да има статус на мало претпријатие и не може да користи бенефити коишто државата ги наменува за секторот на мали претпријатија. Таков пристап имаат речиси сите развиени земји, а особено тоа е значајно во САД, каде што дури повеќе се гледа на овој фактор при дефинирање на мал бизнис отколку на другите фактори, бидејќи државата дава силна финансиска или некоја друга поддршка само на тие кои имаат чист статус на мало претпријатие. Оттука прецизното дефинирање на малиот бизнис претставува услов за рационален однос на државата спрема него (малиот бизнис). Малите претпријатија (angl. Small business enterprises) постојат во сите стопански области. Овие претпријатија согласно со економските параметри, имаат мал обем на работење, мал вложен капитал и мал број на вработени. Тие структурно се вклопуваат во стопанскиот простор кој не е покриен од страна на големите претпријатија и вршат работи за кои не се заинтересирани или кои не се профитабилни за поголемите претпријатија. Малите претпријатија, по правило, ги основа поединец, претприемач, кој едновременно е и сопственик и менаџер на претпријатието. Тој самостојно ги донесува сите одлуки кои се однесуваат на работењето и го поднесува ризикот од работењето на претпријатието. Малото претпријатие го карактеризира релативно низок степен на специјализација на работите, управувачките и деловните функции. Работите на малото претпријатие, по правило, се од локален карактер од аспект на пазарот и вработеност. Најголем број на мали претпријатија се основаат и работат во областа на малопродажбата, големопродажба и во секторот на услуги. Во областа на производство, станува збор за кооперативен однос со средни и големи претпријатија во производствени области каде што се бара брза приспособливост или се од сезонски карактер. Треба да се истакне дека значајна компаративна предност кај малите претпријатија претставува високиот степен на флексибилност и ниските фиксни трошоци. Малите претпријатија често се и извор на иновации и како такви придонесуваат за забрзан развој на стопанството. Кај овие претпријатија доаѓа до израз претприемничката иницијатива, профитабилноста на вложениот капитал, иновативноста и креативноста.



Заклучок

Малите претпријатија имаат исклучително значајна улога во локалниот и регионален развој на една земја. Тие се често главен извор за нови вработувања. Малите претпријатија можат да имаат и значајна улога во надворешната трговија на една земја како кооперанти на големи мултинационални претпријатија и компании. Погolem број на транзициони економии ја сфаќаат важноста на МСП, поради тоа се формулираат национални политики спрема МСП, прават програми и стратегии на развој. Во земјите во транзиција создавањето на секторот на МСП претставува значаен дел од економските реформи, но со вистинска имплементација се започна дури од неодамна. Во регионот на Балкан доследни политики спрема МСП и понатаму нема. Може да се констатира дека развојот на овој сектор многу заостанува поради недостатоци во законодавството, воопшто разбирањето на претприемништвото, лошите инфраструктурни услови, како и на недостаток од финансиски средства. Тоа се, практично, главните пречки за нивни натамошен развој.

Користена литература

- [1] Шуклев – Дракулевски, Стратегиски менаџмент – 2001 Економски факултет, Скопје
- [2] Д-р Таки Фити и Верица Хаџи Василева Марковска: Претприемништво, Економски факултет, Скопје, 1999
- [3] Хил, Ч. (2010). Меѓународен бизнис-натпреварување на глобалниот пазар. Скопје: Магор.
- [4] Drucker P.: Inovacije i preduzetništvo: Praksa i principi, Grmeč, Beograd, 1996
- [5] Ristić Z.: Mikrokrediti i nezaposlenost, Poslovna politika br. 2, Beograd, 2006
- [6] Hisrich D. P.: Entrepreneurship, McGraw – Hill, 2001