

УДК: 334.722:005.336.5]:303.721

ПРЕТПРИЕМАЧКИ ВЕШТИНИ ЗА ДЕЛОВЕН РАЗВОЈ: ТРАНСФОРМАЦИЈА НА ПРЕДИЗВИКОТ ВО МОЖНОСТ

Марија Магдинчева-Шопова¹, Анета Стојановска-Стефанова²,
Кристина Комненовик³

¹Редовен професор на Факултетот за туризам и бизнис логистика, Универзитет “Гоце Делчев“-Штип, e-mail: marija.magdinceva@ugd.edu.mk

²Доцент на Факултетот за туризам и бизнис логистика, Универзитет “Гоце Делчев“-Штип, e-mail: aneta.stojanovska@ugd.edu.mk

³Студент на Втор циклус на студии - Студиска програма Бизнис логистика на Факултет за туризам и бизнис логистика, Универзитет “Гоце Делчев“-Штип, e-mail: kristina.217168@student.ugd.edu.mk

Апстракт

Во денешниот глобализиран свет, бизнисот брзо се развива доколку владеат иновациите и приспособливоста. За таа цел, нагласено значајна е улогата на претприемачките вештини во поттикнувањето на успешен деловен развој. Уште во минатите децении, се потврди дека претприемништвото не само што го олеснува започнувањето на нови бизниси, туку и претставува катализатор за иновации, технолошки напредок и економска стабилност.

Соочувајќи се со постојаните промени во глобалната пазарна динамика, претприемачите треба да развијат исклучителни вештини за да можат да се прилагодат на новите услови, да се развучаат и да просперираат. Затоа, анализата на претприемачките вештини станува важен аспект во разбирањето на факторите кои ги обликуваат успешните претприемачи и компании. Овој труд има за цел да истражи и анализира различни аспекти на претприемачките вештини и нивното влијание врз деловниот развој. Преку теоретско дескриптивен метод трудот ќе ги прикаже современите модели на претприемнички вештини кои ги трансформираат предизвиците во можности.

Клучни зборови: претприемништво, вештини, управување, лидерство, комуникација

1. Вовед

Зајакнувањето на пазарните односи и новиот начин на економското размислување го поттикнуваат развојот на иницијативноста во претприемништвото. Претприемништвото се карактеризира со континуирана потрага по можности за започнување нови деловни потфати и примена на нови форми и алатки за работа во тековниот бизнис, но и со преземање ризици и фокусирање на профитот како награда за превземените ризици. Голем број дефиниции го опишуваат претприемачкото однесување како преземање иницијатива, организирање и реорганизирање на општествените и економските ресурси и механизми за практични цели, како и прифаќање на самиот ризик и можниот неуспех.¹

Претприемачите континуирано се насочени кон извршување на претприемачка функција со цел да ја подобрат компанијата и да придонесат за нејзиниот раст.

Главната цел на овој труд е да ги долови фундаменталните атрибути и компетенции кои ги носат успешните претприемачи. Меѓу тие карактеристики се потребата за успех, предизвици,

¹ Shapero, A. (1975), Entrepreneurship and Economic Development, Wisconsin, Project ISEED, LTD, the Center for Venture Management

иновации, одговорност за резултати (успеси и неуспеси), иницијатива и други.² Затоа преку анализа на различни аспекти на претприемачките вештини како што се иновативноста, лидерството, стратегиското размислување, управувањето на ризици и меѓусебното комуницирање, ќе се обидеме да ги идентификуваме најзначајните компоненти што ги прават претприемачите успешни во нивните деловни бизниси.

Деловните компетенции се многу сложени, а верувањата, постапките и аспирациите на претприемачите за нивните бизниси се под големо влијание на нивното чувство за вредности и верувања. Ова влијае на активностите што ги преземаат, особено во предизвикувачки ситуации. Успешните претприемачи можат да прифатат предизвици, да научат да прават одговорни избори и да се погрижат да ги мерат сите можни исходи.³

Да се стане успешен претприемач е природно за некои, но други пак бараат одредени основни вештини за да започнат и да го водат бизнисот до успех. Овие вештини го одредуваат претприемачкиот успех. Успешните претприемачи ги владеат и тврдите и меките вештини⁴. Тврдите вештини како сметководство, маркетинг и финансиско планирање се клучни за водење и управување со бизнис, а меките вештини⁵ како комуникација, решавање проблеми и одлучување им помагаат на претприемачите да го зголемат нивниот бизнис. Совладувањето на претприемачките вештини бара практична примена, но и посветен план за учење и развој

2. Анализа на претприемачки вештини за деловен развој

Претприемачките вештини за деловен развој вклучуваат различни групи на вештини како што се лидерство, бизнис менаџмент, управување со времето, креативно размислување и решавање проблеми. Овие претприемачки вештини се од витално значење за промовирање на иновациите, растот на бизнисот и конкурентноста. Развивањето на овие вештини подразбира паралелно и континуирно развивање на повеќе вештини заедно. На пример, за да може едно лице да биде успешен претприемач, ќе треба да ги развие своите вештини за преземање ризик како и за управување со бизнисот, притоа не смее да ги запостави и останатите.

2.1. Вештини за управување со бизнисот: Вештините за бизнис менаџмент се особини што еден претприемач се побарува да ги има за да води бизнис и да обезбеди исполнување на сите деловни цели. Претприемачите со овој сет на вештини можат да ги надгледуваат и управуваат операциите на различни оддели затоа што имаат добро разбирање за секоја функција. Вештините за бизнис менаџмент вклучуваат мултитаскинг, доделување на одговорности и донесување критични деловни одлуки.

2.2. Вештини за комуникација и активно слушање: Секој претприемач треба да биде способен ефективно да комуницира со клиентите, членовите на тимот и сите други засегнати страни. Без разлика дали преку вербална комуникација за време на состаноци или испраќање извештаи и пораки преку е-пошта за тековен проект, претприемачите се очекува да имаат супериорна писмена и вербална комуникација. Освен комуникациски вештини, претприемачите треба да бидат и одлични слушатели за да ги разберат барањата на проектот и дискусијата за време на проектните состаноци⁶. На тој начин да ги препознаат идеите, но и отворените прашања

² McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D.: Van Norstrand Company. Inc

³ Jarmila Šebestová, (2020), *Developing Entrepreneurial Competencies for Start-Ups and Small Business*, IGI Global, DOI: 10.4018/978-1-7998-2714-6, ISBN13: 9781799827146

⁴*Hard Skills: Definitions and Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/hard-skills>, последно пристапено на 3 мај 2024

⁵*Essential Soft Skills for 2024: Definitions and Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/soft-skills> последно пристапено на 4 мај 2024

⁶ David C. Kimball, Robert N. Lussier, (2020), *Entrepreneurship Skills for New Ventures*, Routledge

за успешна реализација на даден проект. Ефективните комуникациски вештини, стратешкото планирање и иновациите се алатки кои претприемачите ги користат за да се истакнат и да го привлечат вниманието на нивната целна публика⁷.

2.3. Вештини за преземање ризик: Претприемачите се очекува да бидат способни да преземат пресметани и мудри ризици. Вработените со претприемачки начин на размислување никогаш не бегаат од преземање ризици бидејќи разбираат дека пресметаните ризици резултираат со огромен успех. Истражувањата покажуваат дека жените се помалку склони кон ризик за да започнат бизнис со помала почетна инвестиција во споредба со мажите.⁸ Тие знаат дека ризикот е можност да се развие бизнисот на следно ниво.

2.4. Мрежни вештини: Мрежните вештини вклучуваат градење и управување со односи со други професионалци за да расте и да се промовира бизнисот. Ефективните мрежни вештини отвораат идни можности и помагаат да се изгради солиден бренд. Овие вештини им овозможуваат на претприемачите да запознаат со професионалци кои се истомисленици, да градат идни тимови и да бидат во тек со трендовите во индустријата. Тоа е една од најпосакуваните вештини за претприемачите, бидејќи преку солидно развиена мрежа од професионалци, тие со финансиски влог можат да пристапат до професионалната деловна експертиза и да добијат повратни информации за нивната нова идеја.

2.5. Вештини за критичко размислување: Критичкото размислување е претприемачка вештина која објективно ги анализира информациите и донесува рационален заклучок. Тоа им помага на претприемачите да ја проценат ситуацијата и да дојдат до логично решение. Критичкото размислување во бизнисот помага да се решат проблемите и да се изградат стратегии за раст и развој. Критичкиот мислител е независен, компетентен и рефлексивен. Оваа вештина им помага на претприемачите логично да ги поврзат идеите, да ги анализираат информациите, да ги проценуваат аргументите, да најдат недоследности во работата и да решаваат сложени прашања. Наместо да меморираат информации, таквите кандидати ги користат информациите за да извлечат значајни сознанија.⁹

2.6. Вештини за решавање проблеми: Честопати, претприемачите се соочуваат со предизвикувачки и неочекувани ситуации. Тоа може да биде ризичен капиталист кој одбива понатамошно финансирање или член на тимот кој одбива да работи според упатствата на проектот, па затоа еден претприемач мора да поседува одлични вештини за решавање проблеми за да се справи со т.н. кризни ситуации и мирно да идентификува алтернативни решенија. Поседувањето вештини за решавање проблеми обезбедуваат претприемачите да ја постигнат својата деловна цел.

2.7. Вештини за креативно размислување: Креативноста е вредна, но недоволно ценета вештина во денешниот дигитален свет. Креативното размислување е столбот на иновациите и ги поттикнува вработените да размислуваат поинаку. Претприемачите со вештини за креативно размислување никогаш не се двоумат да пробаат решенија што другите можеби ги избегнуваат поради страв од неуспех.

2.8. Вештини за услуги на клиентите: Квалитетната услуга за клиенти го промовира брендот и ја зголемува лојалноста. Од разговор со клиенти до дискусија за можностите за финансирање,

⁷ Hisrich, R. D., & Peters, M. P., (2009), *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*, McGraw-Hill Higher Education, 1989, original from Pennsylvania State University

⁸ Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective, and future directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16 (4), 13

⁹ Cecile Nieuwenhuizen, (2008), *Entrepreneurial Skills*, Juta and Company Ltd.

вештините за услуги на клиентите им помагаат на претприемачите да се поврзат со нивните потенцијални клиенти.

2.9. Финансиски вештини: Способноста да се справуваат со ресурсите, да ги проценат инвестициите, да го пресмета враќањето на инвестицијата е задолжителна вештина за претприемачите. Со учење на финансиски вештини, претприемачите избегнуваат прекумерно трошење и оптимално ги распределуваат ресурсите. Силните вештини за финансиски менаџмент, вклучително и буџетирање, предвидување и обезбедување финансирање, се од суштинско значење за ефикасно справување со предизвиците.¹⁰

2. 10. Лидерски вештини: За да можат да бидат инспирирани колегите, да се зајакне работната сила и да се води компанијата од напред, потребни се одлични лидерски вештини¹¹. Претприемачите кои поседуваат лидерски вештини ги мотивираат своите вработени, управуваат со операциите и доделуваат задачи и рокови за да ја достигнат деловната цел.

2.11. Управување со времето и организациски вештини: Ефективното управување со времето ја зголемува продуктивноста и го организира работниот простор. Претприемачите кои го управуваат своето време и кои поседуваат добри организациски вештини, разбираат различни начини за давање приоритет на задачите и избегнување на одолговлекување. За да се обезбеди навремено завршување на проектите, претприемачите го анализираат своето и времето на нивниот тим, поставуваат временско ограничување за секоја задача, прво ги завршуваат приоритетните задачи, ја доделуваат работата на други, создаваат листа на задачи и користат технологија за да го одржат работниот простор организиран.

2.12. Техничките вештини: Техничките вештини се стекнуваат со користење на дигитални алатки и софтвер. Претприемачите денес треба да знаат како да користат софтвер за планирање, маркетинг и буџетирање. Познавањето на софтверот помага во управувањето со проекти, следењето на продажбата и распределбата на остварлив буџет за проектот¹².

Совладувањето на овие претприемачки вештини може да му помогне на секој претприемач да ја унапреди неговата работа и да го насочи својот бизнис кон успех. За да ги подобри своите вештини, може да чита книги, научни истражувања, да посетува курс или да посетува семинари, обуки и работилници за да совлада нови знаења кои ќе му помогнат во работата и остварување на зацртаните цели.

Претприемачите кои поседуваат креативни и иновативни вештини можат да дојдат до нови идеи и решенија кои можат да им помогнат да се истакнат во својата област на делување. Размислувајќи “надвор од рамката” и спремни да преземаат ризици, претприемачите можат да креираат иновативни производи и услуги кои ги задоволуваат потребите на нивните клиенти.

Конечно, претприемачите кои поседуваат низа вештини се способни да направат позитивно влијание во нивната компанија, но и во општеството. Преку започнување успешен бизнис, отворање работни места и придонес во економијата, претприемачите можат да направат квалитена разлика во животите на другите луѓе и да остават трајно наследство¹³.

¹⁰ Hisrich, R. D., & Peters, M. P., (2009), *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*, McGraw-Hill Higher Education, 1989, original from Pennsylvania State University

¹¹ *Entrepreneur Skills in 2024: Defined with Real-life Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/career-development/entrepreneur-skills>, последно пристапено 5 мај 2024

¹² David C. Kimball, Robert N. Lussier, (2020), *Entrepreneurship Skills for New Ventures*, Routledge

¹³ Jarmila Šebestová, (2020), *Developing Entrepreneurial Competencies for Start-Ups and Small Business*, IGI Global, DOI: 10.4018/978-1-7998-2714-6, ISBN13: 9781799827146

3. Предизвици кај претприемништвото

Претприемништвото е динамично и предизвикувачко, но исто така е полно и со различни ризици и предизвици кои можат значително да влијаат на траекторијата на бизнисот. Анализирањето на овие ризици и предизвици е од суштинско значење за разбирање на сложените претприемачки пејзажи и како нивните вештини играат клучна улога во нивно ублажување или надминување.

3.1 Финансиска несигурност: Еден од најзначајните ризици во претприемништвото е финансиската несигурност. Започнувањето и водење бизнис бара капитал за инвестиции, оперативни трошоци и проширување. Претприемачите често се соочуваат со проблеми со готовинскиот тек, акумулација на долгови и флукуации на пазарот.

3.2. Нестабилност на пазарот: Пазарите се динамични, тие се под влијание на преференциите на потрошувачите, технолошкиот напредок и економските промени. Претприемачите затоа треба да останат прилагодливи и да реагираат на овие промени. Нивната способност да ги анализираат трендовите на пазарот, да спроведуваат истражување на пазарот и брзо да ги свртат нивните стратегии може да го одредат нивниот успех во сегмент кој постојано се менува.

3.3. Конкуренција: Конкурентниот пејзаж може да биде жесток, при што и етаблираните играчи и новите учесници се борат за удел на пазарот. Претприемачите мора да ги разликуваат своите понуди и да создадат единствени предлози за вредност. Ефективните комуникациски вештини, стратешкото планирање и иновациите се алатки кои претприемачите ги користат за да се истакнат и да го привлечат вниманието на нивната целна публика.¹⁴

3.4. Регулаторни и правни пречки: Навигацијата во правната и регулаторната средина може да биде сложена и да одзема многу време. Од добивање на дозволи до заштита на интелектуалната сопственост, претприемачите мора да се придржуваат до различни правила и прописи. Правната свест и вештините за преговарање се клучни за да се избегнат потенцијални тужби или регулаторни казни.

3.5. Градење на тим и менаџмент: Претприемачите често започнуваат да делуваат во мали тимови или дури и како самопретприемачи. Зголемувањето на бизнисот бара градење компетентен тим и ефикасно управување со човечките ресурси. Лидерството, интерперсоналните вештини и способноста за делегирање задачи се од суштинско значење за поттикнување на продуктивен и мотивиран тим.

3.6. Ризик од неуспех: Стравот од неуспех е постојан придружник за претприемачите. Стартапите (start-up) според некои анализи имаат повисока стапка на неуспех поради фактори кои се надвор од контрола на претприемачот. Отпорноста, упорноста и капацитетот да се учи од неуспесите се витални вештини кои ги поттикнуваат претприемачите да се вратат и да ги направат неопходните подобрувања.

3.7. Рамнотежа помеѓу работата и животот: Претприемништвото бара огромна посветеност, честопати замаглувајќи ги границите помеѓу личниот и професионалниот живот. Одржувањето здрава рамнотежа помеѓу работата и животот може да биде предизвик. Управувањето со времето, поставувањето приоритети и грижата за себе се вештини кои претприемачите треба да ги негуваат за да го спречат исцрпувањето и да обезбедат постојан успех.¹⁵

3.8. Предизвици за зголемување на капацитетите: Зголемувањето на бизнисот претставува свој сет на предизвици, вклучувајќи оперативна ефикасност, управување со синџирот на снабдување и одржување на квалитетот како што расте бизнисот. Претприемачите со силни организациски вештини и способност да ги насочат процесите се подобро остручени да се справат со овие предизвици.

3.9. Стекнување и задржување клиенти: Стекнувањето и задржувањето на клиентите е фундаментално за успехот на секој бизнис. Претприемачите потребно е да ја познаваат и разбираат својата целна публика, ефективно да ги пласираат своите производи или услуги и да

¹⁴ Hisrich, R. D., & Peters, M. P., (2019), *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*

¹⁵ Hisrich, R. D., & Peters, M. P., (2019), *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*

обезбедат позитивни искуства на клиентите. Маркетингот, управувањето со односите со клиентите и емпатијата играат клучна улога овде.¹⁶

Претприемништвото е исполнето со ризици и предизвици кои бараат разновиден сет на вештини. Способноста на еден претприемач да ја анализира динамиката на пазарот, да управува со финансиите, да води тимови, да се прилагоди на промените и да опстојува низ неуспесите е важна. Интеракцијата помеѓу овие вештини и предизвиците со кои се соочуваат на крајот ја обликува траекторијата на нивниот бизнис и долгорочниот успех.

4. Заклучок

Глобалното деловно опкружување продолжува да се развива брзо и динамично, затоа поседувањето на претприемачките вештини сега е позначајно од кога било претходно за поттикнување на одржлив раст, за поттикнување на иновациите и навигацијата на предизвиците кои се појавуваат.

Повеќеслојната природа на претприемачките вештини, кои се движат од креативност и преземање ризик до приспособливост и стратешко размислување, им овозможува ба претприемачите не само да ги идентификуваат и искористат можностите, туку и ефикасно да управуваат со ресурсите, да градат отпорни тимови и да негуваат пристап насочен кон клиентите. Добро развиени и имплементирани претприемачки вештини обезбедуваат солидна основа за започнување, зголемување и одржување на бизнис, овозможувајќи им притоа на претприемачите да останат пред трендовите на пазарот.

Вештините за соработка играат клучна улога во воспоставувањето партнерства, вмрежувањето и пристапот до ресурси, додека комуникациските вештини се фундаментални за пренесување на привлечна визија до засегнатите страни, клиентите и инвеститорите. Емоционалната интелигенција, исто така е важна, и им помага на претприемачите да ги разберат сопствените мотивации и да се движат во меѓучовечките односи со емпатија, да ја зајакнат динамиката на тимот и да промовираат позитивна организациска култура.

Претприемачите насочени кон успех треба да инвестираат во континуирано само-подобрување, да бараат совети од експерти и да се вклучат во процес на доживотното учење за да останат прилагодени на еволуирачките барања на пазарот. Дополнително, организациите можат да играат клучна улога со креирање на околина која поттикнува експериментирање, вреднува различни перспективи и наградува иновативно размислување.

Користена литература

- 1) Shapero, A. (1975), *Entrepreneurship and Economic Development*, Wisconsin, Project ISEED, LTD, the Center for Venture Management
- 2) McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D.: Van Norstrand Company. Inc
- 3) Jarmila Šebestová, (2020), *Developing Entrepreneurial Competencies for Start-Ups and Small Business*, IGI Global, DOI: 10.4018/978-1-7998-2714-6, ISBN13: 9781799827146
- 4) *Hard Skills: Definitions and Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/hard-skills>, последно пристапено на 3 мај 2024
- 5) *Essential Soft Skills for 2024: Definitions and Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/resumes-cover-letters/soft-skills> последно пристапено на 4 мај 2024
- 6) David C. Kimball, Robert N. Lussier, (2020), *Entrepreneurship Skills for New Ventures*, Routledge

¹⁶ Cardon, M. S., & Patel, P. C., (2013), Is stress worth it? Stress-related health and wealth trade-offs for entrepreneurs, pp. 587-606

- 7) Hisrich, R. D., & Peters, M. P., (2009), *Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*, McGraw-Hill Higher Education, 1989, original from Pennsylvania State University
- 8) Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective, and future directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16 (4), 13
- 9) Cecile Nieuwenhuizen, (2008), *Entrepreneurial Skills*, Juta and Company Ltd.
- 10) *Entrepreneur Skills in 2024: Defined with Real-life Examples*, линк: <https://in.indeed.com/career-advice/career-development/entrepreneur-skills>, последно пристапено 5 мај 2024
- 11) Cardon, M. S., & Patel, P. C., (2013), Is stress worth it? Stress-related health and wealth trade-offs for entrepreneurs, pp. 587-606