

ДОКУМЕНТИ ЗА ПОЛИТИКА И ПРЕДЛОЖЕНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ НА ЖЕНСКОТО ПРЕТПРИЕМНИШТВО И РАЗВОЈ НА КОМПАНИИ ВО СОПСТВЕНОСТ НА ЖЕНИ

(како дел од прекуграничниот проект
Развој на микро-претпријатија во сопственост на жени од
прекуграничниот регион)

ДОКУМЕНТИ ЗА ПОЛИТИКА И ПРЕДЛОЖЕНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ЗА СТИМУЛИРАЊЕ НА ЖЕНСКОТО ПРЕТПРИЕМНИШТВО И РАЗВОЈ НА КОМПАНИИ ВО СОПСТВЕНОСТ НА ЖЕНИ

Жените се недоволно застапени во популацијата на претприемачи во сите земји и можат лесно да се илустрираат со референцијална точка за сопствеништво на жени, како процент од вкупните сопственици на деловни активности кои варираат од околу 5–7–9% во Бангладеш и Турција, до 15–18% во некои економии со средни приходи и до 30–35% во Нов Зеланд, Австралија и САД. Јасно е потврдено со најновиот извештај заклучно со 2019 година, каде има и некои земји со ниски приходи како Гана и Уганда со релативно висок процент од 37–38% од жени сопственици на деловни активности.

Обете Република Северна Македонија и Албанија се борат со ваков вид на податоци од минатото, но со најновиот извештај за родовата статистика во Албанија на пример што го објавува Институтот за статистика (Инстат), можеме да откриеме дека во 2018 г. дистрибуцијата на активни претпријатија по регион укажува на тоа дека претпријатијата на жени сопственици или менаџери се главно концентрирани во регионот Тирана (32,2%). Следат Тирана од Леже (28,9%), додека производителите во Елбасан се претставени само со (15,9%).

Потоа, исто така, во Република Северна Македонија можеме да го видиме истиот тренд во најновиот извештај од 2019 година, објавен од Државниот завод за статистика, со просечни 19,5% од жените работодавачи. Овие бројки се сеуште далеку од европскиот просек, особено оној во руралните области и се далеку од нормална распределба на 50/50% од мажи и жени кај популацијата. Ова е клучна причина за дизајнирање на мерки на политика во корист на женското претприемништво и го потенцира фактот дека ако не интервенираме во политика, жените не можат да се развиваат во светот на бизнисот, вработувањето и приходот на еднаква основа.

Жените имаат тенденција да работат со помали и помалку динамични бизниси од мажите и со поголема веројатност да работат во не-капитални и интензивни сектори, вклучително и услуги, кои често имаат помал потенцијал за создавање висок и одржлив приход. Ова е уште една причина за дизајнирање на специфични интервенции насочени кон зголемување на претприемништвото кај жените и нивно поттикнување за водење бизнис. Тоа не само што им помага на женскиот дел од населението да се вработат преку еден вид програма за социјално вклучување и заштита, туку го стимулира бизнисот и помага на економијата да расте и да се развива.

Подолу се дадени неколку кратки информации за политиките и предложените интервенции утврдени со проектот за развој на микропретпријатија за жени во прекуграничната област. Краткорочните информации се развиваат врз основа на придонесот акумулиран во текот на студиите за изводливост спроведени во двете земји,

комуникација со жени потенцијални и постојни претприемачи, како и дискусии за политики организирани со релевантни засегнати страни во двете земји.

Од сите идеи, 5 документи за политика се развиваат и се образложени во соодветен образец со цел дискутирање за истиот со соодветната институција. Кратките документи за политиката се темелат на одредени прашања, при што беше констатиран висок консензус кај консултантската публика. Всушност, овие идеи беа поддржани со повеќе од 96% од мислењата на сите вклучени. Затоа, тие треба да се дискутира со релевантните национални институции во двете држави и да се преговара дали некој или сите нив може да бидат овластени и спроведени во следниот период од околу 6 месеци до крајот на проектот. Поради неодамнешните кризи со корона вирусот, секој краток документ на политиката може да се испрати писмено до соодветната институција, а барем писмен одговор треба да се добие за соодветноста на предложената политика и веројатноста дека некој од нив може да се спроведе од релевантните институции порано или подоцна. Подолу е списокот на сите предложени политики, а понатаму секоја од нив е разработена со клучни елементи:

- Документ на политика бр. 1 – Овозможување на жените поголема шанса да добијат поддршка во рамките на различни програми за грантови за започнување бизнис
- Документ на политика бр. 2 – Олеснување на пристапот до финансии преку специфичен инструмент за финансирање, дизајниран како гарантен фонд и механизам за женски претпријатија
- Документ на политика бр. 3 – Олеснување на казните и зајакнување на улогата на образованието на инспекциите и контролите за микро-деловните активности (и индиректно за жените во сопственост)
- Документ на политика бр. 4 – Стимулирање на заеднички деловни инвестиции помеѓу две различни претпријатија и унапредување на меѓусекторска соработка помеѓу жени во сопственост
- Документ на политика бр. 5 – Олеснување на новите мерки за прекугранична соработка и унапредување

ДОКУМЕНТ НА ПОЛИТИКА БР.4

ОЛЕСНУВАЊЕ НА КАЗНИТЕ И ЗАЈАКНУВАЊЕ НА
УЛОГАТА НА ОБРАЗОВАНИЕТО НА ИНСПЕКЦИИТЕ И
КОНТРОЛИТЕ ЗА МИКРО-ДЕЛОВНИТЕ АКТИВНОСТИ
(ИНДИРЕКТНО ЗА ЖЕНИТЕ КОИ ИМААТ
СОПСТВЕНОСТ)

<p>Име/назив на политиката/интервенцијата</p>	<p>Предлог на нова мерка во форма на субвенција или финансирање за заеднички деловни вмрежувања и иницијативи за партнерство, особено оние што се однесуваат на меѓусекторска соработка. Може да биде насловена како - Партнерски фонд или инвестициски фонд за финансирање меѓу два потсектора.</p>
<p>Главна логика позади предложената интервенција</p>	<p>Оваа предлог мерка е предложена како стимулативен фонд кој е наменет конкретно за поддршка на компании во сопственост на жени. Мерката е поврзана со специфично финансирање што може да се создаде за оваа намена и да се стимулира заедничко вложување во истиот сектор или преку меѓусекторска соработка. На пример. Две компании можат да делат една заедничка канцеларија, една продавница или деловна зграда, еден дистрибутивен центар, дури и заедничка опрема, машини и сл.</p> <p>Оваа мерка треба да послужи за промовирање на партнерство, вмрежување и градење коалиции во ист или различен сектор, и има за цел да ги намали трошоците на претпријатијата за обемот на специфични инвестиции кои не секогаш се рентабилни, особено ако се користат од една компанија која не може да го користи целиот капацитет на инвестицијата. Особено ако инвестицијата е скапа и една микро компанија не може да си ја дозволи, ниту да ја искористи, но за две компании може да биде и финансиски достапна и супер-потенцијална.</p>
<p>Специфична логика и поширока област на интервенција</p>	<p>Предлог мерката може да се воспостави во не многу строга форма, но да се понуди на еден прифатлив начин каде две или три компании од ист или различен сектор, можат да побараат заеднички специфична инвестициска поддршка. На пример, тие можат да основаат заеднички центар за набавки и дистрибуција, заеднички магацин, деловен простор или продавница каде ретко кој производител би можел самостојно да ги изложи и продава своите производи.</p> <p>Тие можат да поднесат барање за да ја образложат идејата за заедничко инвестирање и сродните потреби, ресурси, опрема и потребниот буџет. Пример две туристички агенции (од истиот сектор) можат да дејствуваат заедно при набавка на модерно возило што може да се дели за организирање на туристички тури, или двајца мали агро-производители можат да изградат заеднички објект за сушење/ладење или да набават</p>

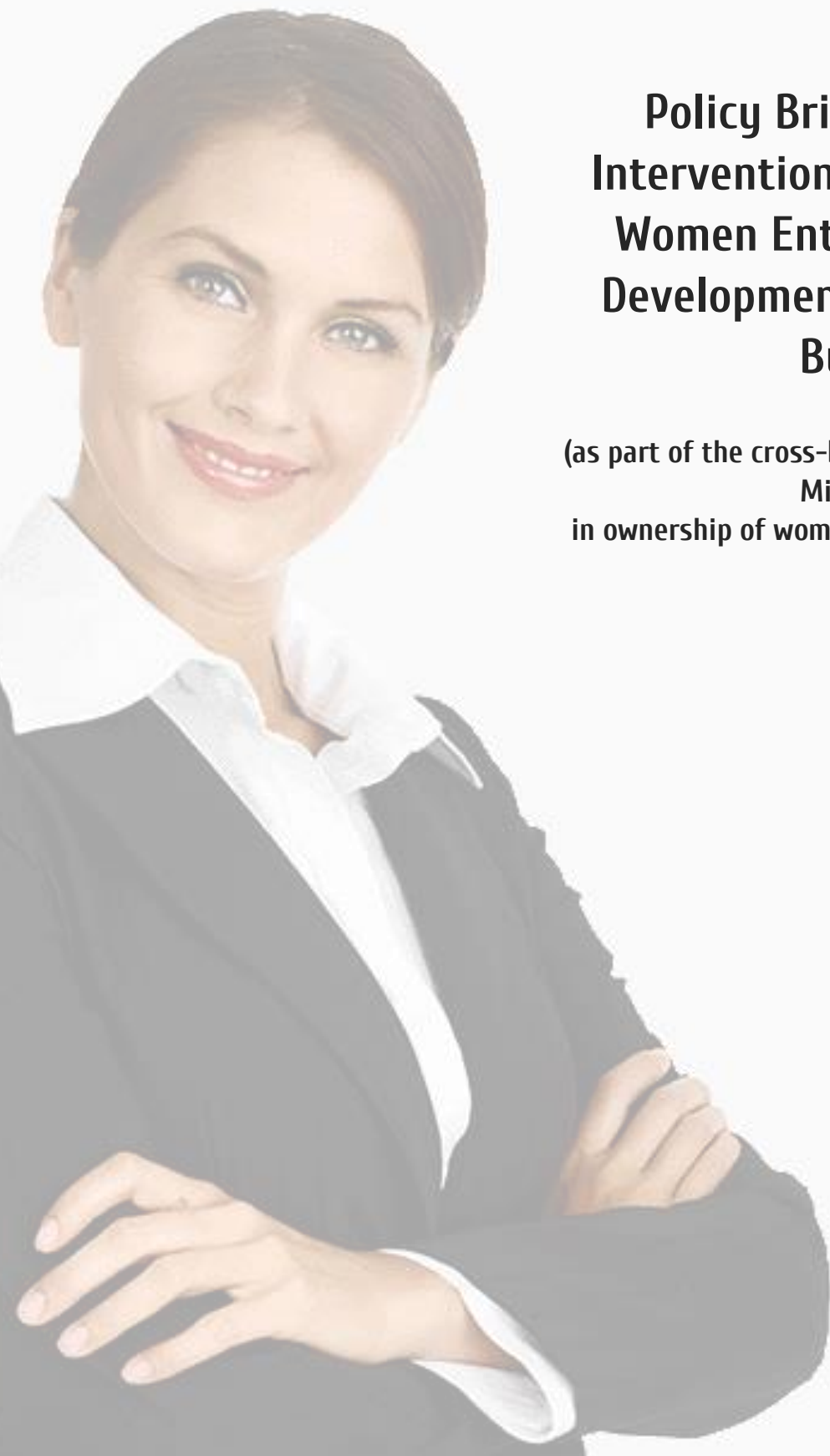
	<p>опрема за сушење/ладење со најнова технологија. Друг пример може да бидат два хотели кои можат да инвестираат во просторија за анимација на деца и да набават опрема за нивна анимација. На овој начин влогот е многу помал во однос на самоинвестирање на секој од партнерите, а воедно им овозможува конкурентна предност пред другите хотели.</p> <p>Понекогаш се појавува потреба за заеднички потенцијали и ресурси во ист сектор, а понекогаш се јавува многу поголем потенцијал за вмрежување помеѓу секторите, како на пример, земјоделството и туризмот, или уметноста и занаетството и др. Во основа мерката опфаќа промовирање интегриран пристап во развојот на микро-претпријатија и меѓусекторската соработка како единствен начин за развој и подигнување на конкурентноста на повисоко ниво, сите меѓусекторски идеи можат да бидат охрабрени и поддржани без ограничување, како што се плетење и везење со дизајн и облека, ракотворби со фабрично пакување, итн.</p>
<p>Релевантност на специфичните сектори</p>	<p>Иако секторите не се ограничени, сепак мерката се препорачува да се понуди во секторите типични и потенцијални за жени претприемачки. Сепак, спецификите на секторите не се многу важни и може да се вклучат онолку сектори колку што има можности за финансирање на заедничка инвестиција.</p>
<p>Објаснување на идентификуваниот проблем</p>	<p>Би можело да се спроведува врз основа на потребата од заедничко вложување со цел намалување на трошоците и за двете компании и инвестиции во ресурси кои не се рентабилни при поединечно вложување, но може да бидат од корист доколку заеднички се инвестира. Ова се заснова на ставовите на жените кои веројатно ќе дејствуваат заеднички и ќе развиваат солидарност. Жените, исто така, многу поверојатно ќе дејствуваат заедно во деловните потфати и ќе споделуваат ризици, материјали и ресурси. Може да се утврди како мерка што е просперитетна и може да се пилотира во следните 3-5 години со цел да се види придобивката и да се зголеми ако се докаже дека е ефикасна.</p> <p>За таа цел, фазата на пилотирање треба да биде основа и за решавање на сите практики меѓу двете правни лица. Со цел да се решат сите различни проблеми што можат да се појават, треба да се вклучат адвокати кои би помогнале во решавање на различни процедури и</p>

	<p>техники (имотни проблеми, начин на употреба, начин на чување и одржување итн.) Сепак, мерката е предложена со претпоставка дека сите пршања можат да се решат со добра деловна практика и оваа практика треба да се гради токму во овој регион, односно на Балканот, каде што на партнерството не се гледа како предност, поради тоа треба дополнително да се развие.</p>
<p>Предложена мерка и/или инструмент за интервенција</p>	<p>Предложената мерка е дизајнирана со цел да понуди финансирање или парцијална субвенција до одредена вредност, привлечна за две микро компании. Воедно и нивото на инвестиции не треба да биде премногу високо и невозможно да се реализира. Се препорачува да се аплицира за инвестиции до 20.000 евра. Дури и во таков случај, може да се стави ограничување на максимум расположиви средства за финансирање, да речеме до 12.000 евра или слично, каде исто така потребен е влог од страна на компаниите со цел да се обезбеди обврзување од нивна страна. Исто така, може поддршката да се однесува на одреден процент на финансирање, да речеме, најмалку 5 или 15% од вкупната инвестиција.</p> <p>Мерката може да се понуди во неколку веријанти, но треба да се задржи на клучниот фактор, а тоа е обезбедување поддршка во партнерски проекти и инвестициско вмрежување на микро компании.</p> <p>Мерката и политиката може да се примени и за двете држави - Република Северна Македонија и Република Албанија, но како посебен фонд што може да се воспостави и пилотира во секоја земја засебно, и да се споредат резултатите за искуство по 3-5 години.</p>
<p>Релевантен закон, подзаконски акт или друг политички документ подложен на промена</p>	<p>Законите не се применуваат за имплементирање на ваков вид на мерки. Мерката може да се реализира преку формирање на донаторски фонд или специфичен проект што може да се управува во првата фаза со цел институциите да научат како да управуваат со ваков вид на фонд. Но, секако, законските и подзаконските акти не се проблем, прашањето се однесува на капацитетите на управување и администрација во институциите и развој на транспарентни процедури за апликација и селекција.</p>
<p>Одговорни институции</p>	<p>Министерство за економија преку формирање фонд и Агенцијата за претприемништво можат да бидат одговорни за управување и администрација. Треба да се консултира Министерството за финансии за да даде дозволи за пристап до фондот, или одреден донатор заинтересиран за овој концепт за партнерство.</p>
<p>Очекувани резултати</p>	<p>Очекуваните резултати вклучуваат:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> -Повеќе претпријатија раководени од жени да постигнат зголемени потенцијали за развој - Појасен и развиен сектор на микро претпријатија - Зголемен степен на вработеност во секторот на микро-претпријатија во сопственост на жени <ul style="list-style-type: none"> -Намалување на нивото на трошоци потребни за нови инвестиции како резултат на заеднички ресурси и споделување на асоцирани ризици
<p>Непосредни активности кои ќе следат</p>	<p>Да се разгледаат мислењата и одговорите на институциите.</p> <p>Дополнително да се разгледа интересот на донаторите за двострано и мултилатерално финансирање.</p> <p>Анализа на слични мерки воведени во други земји и институции, и споделување на нивни искуства во управувањето и менаџирањето со фондовите од сличен вид.</p>

ЈАВНИ НАБАВКИ

- Јавните набавки претставуваат околу 14% од БДП во Европската унија (ЕУ, 2016 година). Сепак, учеството на жените на овие пазари останува ниско, проценето на 1% од јавните договори ширум светот. Зголемената помош за набавка, помагање на жените успешно да влезат и да работат на владините пазари, станува аксономски начин на кој владите ги поддржуваат жените претприемачи преку мобилни алатки. Голем број на држави сега имаат on-line портали за да помогнат во информирањето за можностите за набавка, вклучително и фондови за инвестирање, аплицирање и доделување грантови.
- Мотивите и намерите во претприемништвото на жените претприемачи се разликуваат во однос на мажите. Се чини дека некои жени започнуваат сопствен бизнис за да можат да остварат подобар баланс помеѓу приватниот и професионалниот живот, додека други започнуваат деловни активности за да го избегнат „стаклениот таван“ при вработувањето. Иако е важно за поединците да имаат опсег на избори на пазарот на трудот, жените имаат тенденција да имаат латентен претприемачки потенцијал што не се реализира. Креаторите на политики треба да го активираат овој потенцијал, прифаќајќи дека жените се хетерогена група со многу разлики во нивните мотивации, намери и проекти.
- Предизвиците со кои жените се соочуваат при започнување на сопствен бизнис најчесто се однесуваат на обесхрабрувачки социјални и културни ставови, пониски нивоа на вештини за претприемништво, поголеми потешкотии во пристап до финансирање, помали и помалку ефикасни претприемачки мрежи и рамки на политики кои го обесхрабруваат женското претприемништво. Традиционалните инструменти како што се обука и грантови се користат за решавање на овие бариери, но овие пристапи треба да се прошират затоа што тие немаат целосен дострел кај населението.
- Почнуваат да се појавуваат неколку нови пристапи за поддршка на жените во претприемништво. Многу земји го истражуваат потенцијалот за користење јавни набавки за да отворат можности за жените на пазарот и да обезбедат поголема поддршка за жените-претприемачи ориентирани кон раст со обезбедување на програми за деловно забрзување на бизнисот и создавање на инфраструктура за ризичен капитал.
- Треба да се подобрат широките институционални услови. Еден аспект е културата. Претприемачите се под силно влијание на идеалите и социјалниот контекст. Затоа е важно да се промовираат жените претприемачи како идеали и да се осигура дека образовниот систем е неутрален меѓу половите и не ги обесхрабрува жените да се вклучат во научно-технолошките дејности (т.е. наука, технологија, инженеринг и математика). Конечно, може да се преземат повеќе насочени активности за да се осигура дека семејната традиција, социјалните политики и даночните политики не прават дискриминација на женското претприемништвото.



Policy Briefs and Proposed Interventions for Stimulating of Women Entrepreneurship and Development of Women-owned Businesses

(as part of the cross-border project on Development of Microenterprises in ownership of women from the cross-border region)

Policy Briefs and Proposed Interventions for Stimulating of Women Entrepreneurship and Development of Women-owned Businesses

Women are under-represented among the population of entrepreneurs in all countries and it can be easily illustrated with the benchmark of women business owners as a percentage of total business owners that vary from around 5-7-9% in Bangladesh and Turkey, up to 15-18% in some middle income economies, and up to 30-35% in New Zealand, Australia and the United States.¹ It is clearly confirmed with the latest report as of 2019, where there also some low-income countries such as Ghana and Uganda with a relatively high percentage of 37-38% of women business owners.

Then both Republic of North Macedonia and Albania struggle with data of this kind in the past, but with the latest report on gender statistics in Albania for example that is published by the Institute of Statistics (Instat), we can find that in 2018, the distribution of active enterprises by region indicates that enterprises with women owners or managers are largely concentrated in Tirana region (32.2 %). Tirana is followed by Lezhës (28.9 %), while manufacturers in Elbasan are only represented with (15.9 %)².

Then also in the Republic of North Macedonia we can follow the same trend in the newest report as of 2019, published by the State Statistical Office, with an average of 19.5% of women among employers.³ Those numbers are still far from the European average, especially the one in rural areas, and is far from a normal distribution of 50/50% of male and female in the population. This is a key reason for design of policy measures in favor of women entrepreneurship and recognize the fact that if we do not intervene with policies, the women cannot develop in the world of business, employment and income on an equal base.

Women tend to operate smaller and less dynamic businesses than men and are more likely to operate in non-capital and intensive sectors including services, which often have lower potential for generating a high and sustainable income. That is another reason for designing of specific interventions aimed for increase of entrepreneurship among women and encouraging them to do business. That is not only helping female part of population to get to employment as a kind of social inclusion and protection program but is stimulating business and is helping economy to grow and develop.

Below are few policy briefs and proposed interventions identified by the project on Microenterprise development for women in the cross-border area. Policy briefs are

¹ <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2019/11/Mastercard-Index-of-Women-Entrepreneurs-2019.pdf>

² http://www.instat.gov.al/media/6413/burra-dhe-gra_2019.pdf, active entrepreneurs by region (pg. 104)

³ <http://www.stat.gov.mk/Publikacii/Gender2019.pdf>, presence of women among employers (pg. 67)

developed on the base of input collected throughout feasibility studies conducted in both countries, communication with women potential and existing entrepreneurs, and also policy discussions organized with relevant stakeholders in both countries.

From all ideas, 5 policy briefs are developed and elaborated in an appropriate template in order to discuss it with relevant institution. The policy briefs are developed on issues whereas a high consensus was reached among the consulted audience. In fact, those ideas were supported with more than 96% of the opinions of all involved. Therefore, they need to be discussed with relevant national institutions in both countries and negotiated if/whether any or all of them can be empowered and implemented in the next period of about 6 months to the end of the project. Due to the recent crises with corona virus, each policy brief can be sent in written to the relevant institution, and at least a written respond needs to be collected on the appropriateness of the proposed policy, and probability that any of them can be implemented by the relevant institutions sooner or later.

Below is the list of all proposed policies, and further each of them is elaborated with key elements:

- Policy brief No. 1 – Provide women with higher chance to get support under different grant programs for starting a business
- Policy brief No. 2 – Facilitate access to finance through a specific financing instrument designed as a Guarantee Fund and mechanism for the women-owned enterprises
- Policy brief No. 3 – Alleviating penalties and strengthening of education role of inspections and controls for the micro-businesses⁴ (and indirectly to women-owned businesses)
- Policy brief No. 4 – Stimulating on joint business investments between two different enterprises and promotion of cross-sectoral cooperation among women-owned businesses

Policy brief No. 5 - Facilitating on new measures for cross-border cooperation

⁴ The microbusiness is recognized in a trader/company with an average number of employees, based on hours worked that is up to 10 employees, and a gross income generated by the trader/company that does not exceed EUR 50,000 per year (expressed in a value of mk denars); This distinction is in accordance with the Trade Law with the latest consolidation as of 25.12.2018 <https://dejure.mk/zakon/zakon-za-trgovskite-drushtva>

Policy brief

No. 4

Stimulating on joint business investments between two different enterprises and promotion of cross-sectoral cooperation among women-owned businesses

Name/ title of policy or intervention	<p>Offering of specific new measure in form of a subsidy or a funding for joint business initiatives and initiatives completed in partnership, especially those that relate to cross-sectorial cooperation. Can be so called – Partnership Fund or Joint Investment Funding in the same of between two subsectors.</p>
Main logic behind the proposed intervention	<p>This policy measure is proposed as an incentive fund that can specifically work with women-owned companies. It is related to specific funding that can be created for this purpose and stimulate on joint investments in the same sector or in a cross-sectoral cooperation Eg. Two companies can share one new office, one shop, or a new building, one distribution center, or even a shared equipment, machinery etc.</p> <p>It should serve to promote partnership and coalition building in the same or different sectors, and is aimed to decrease the cost of each enterprise for specific investment that is not always cost-effective, especially if it is used by one company that cannot utilize all of its capacity. Especially if the investment/utility is expensive and one micro company cannot afford it, neither utilize it, but for two companies it can be and cheaper and super-potential.</p>
Specific logic and wider area of intervention	<p>The new policy can be established in not a very strict form, but offered in a more liberal way where two or three companies from the same or different sectors, can ask for a specific support in a joint way. They can for example establish a joint procurement and distribution center, a common warehouse, a common office space or a store where few manufacturers could exhibit and sell their products. They can fulfill a format or template to elaborate on the idea for joint investment, and the related needs, resources, equipment and the necessary budget. Say two travel agencies (from the same sector) can act together in procurement of a modern vehicle that can be shared for tours that they organize, or two small agri-producers can build a joint drying/cooling facility and procure also modern drying or cooling equipment. Another example could be that two hotels next to each other can build a joint child animation service and procure an equipment for children animation. It will be cheaper for each of them and can make a competitive advantage in front of other hotels.</p> <p>Sometimes a joint potential arises in the same sector and from similar needs, and sometimes much more potential arises in between sectors, say, agriculture and tourism, or art&craft with textile etc etc. Promoting in fact an integrated approach in the development of micro-enterprises and inter-sectoral cooperation could be the only way to development to a next level, s, all different cross-sectorial ideas could be encouraged and supported without boundary- knitting and embroidery with design and clothing, handicrafts with packaging factories, etc.</p>

Relevance for specific sectors	<p>Although the sectors are not very important, the measure can be offered to sectors where the women-owned companies do operate the most. Yet, the sectors specifics are not really important and can be put very broad, and not exhaustive way, as much as the joint investment comes into view for funding.</p>
Elaboration of the identified problem	<p>It can be created on the need for joint resources that will decrease the costs for both companies to invest in a resource that is not cost-effective for one of them, but can be of valuable use if shared together. It is based on women's attitudes that are more likely to act in partnership and develop solidarity. Women are also far more likely to act together in business and share risks, material and resources. It can be established as a measure that is prosperous and can be piloted in the next 3-5 years in order to see the benefit and scale up if proven to be effective.</p> <p>For this purpose the piloting phase should consider also solving all of the practicalities in-between the two legal entities. In order to solve all different issues that can arise, lawyers can be put into resolving of different procedures and technicalities. (property issues, way of using, way of keeping and maintenance etc. etc). Yet the, measure is proposed under the proposition that all issue can be solved in a good businesses practice, and such a practice should be built in this part of the world, namely Balkans where the partnership is not really an advantage but needs to be developed.</p>
Proposed measure and/or instrument for intervention	<p>The proposed measure is designed so to offer funding or subsidy in a certain volume, attractive for two micro-companies. And, the level of investments should not really be too big in order to be very expensive and impossible to obey as such. Say investment up to the level of 20.000 are encouraged to apply. Even in such a case, a limit of a maximum of funding available can be put for those that apply, say up to 12.000 of EUR or so, where also a contribution from companies is required in order to provide a commitment on their behalf. It could be also prescribed in a certain percentage of the funding, say up to at least 5 or 15% of the total investment.</p> <p>In any way, the measure could be offered in some alterations, but should keep on key factor to provide support for partnership projects and investment in a joint manner.</p> <p>The measure and policy can be applicable to both countries – Republic of North Macedonia and Republic of Albania, but as a separate fund that can be established and piloted in each country and see and compare on experience after 3-5 years.</p>
Relevant law, by-law or other policy document proposed for change	<p>Laws are not applicable for the purpose of establishment of this kind of measure and funding. It could be a donor fund or a specific project that can do the pilot in the first phase in order that the institutions learn on how to manage this kind of fund. But certainly law and by-law documents are not an issue, it is only about the management and administration capacity of the institutions and development of transparent procedures for application and selection.</p>

Responsible institution	Ministry of Economy for the establishment of fund and the Agency of Entrepreneurship that can be responsible for management and administration. Ministry of Finance need to be consulted and give permissions for availability of fund, or a certain donor interested in this partnership concept.
Expected result(s)	The expected results include: <ul style="list-style-type: none"> - More women enterprises get to increased potentials for development - More vibrant and developed micro-enterprise sector - Increased employment in the micro-enterprise sector owned by women - Decrease of the level of investment needed for new investment due to shared resources and the sharing of associated risks
Immediate follow up activities	See and check on the opinions and response from institutions. Check also on the interest of donors and bi-lateral and multi-lateral funding. Search and compare on similar measures established across the other countries and institutions for sharing of experience in the management and administration of fund of a similar kind.

Public procurement

Public procurement represents approximately 14% of GDP in the European Union (EU, 2016). However, women's participation in these markets remains low, estimated at 1% of public contracts around the world. Increasingly procurement assistance, helping women enter and operate successfully in government markets, is becoming a common way in which governments are supporting women entrepreneurs through mobile tools. A number of countries now have on-line portals to assist in exploring procurement opportunities, including the means of announcing, competing, and awarding contracts

- Women entrepreneurs tend to have different motivations and intentions in entrepreneurship than men. Some women appear to be more likely to go into self-employment to better manage their work-life balance and others start businesses to avoid the "glass ceiling" in employment. While it is important for individuals to have a range of choices in the labour market, women tend to have latent entrepreneurial potential that is not realized. Policy makers need to unlock this potential, recognizing that women are a heterogeneous group with many differences in their motivations, intentions and projects.
- The challenges that women identify in starting a business include discouraging social and cultural attitudes, lower levels of entrepreneurship skills, greater difficulty in accessing start-up financing, smaller and less effective entrepreneurial networks and policy frameworks that discourage women's entrepreneurship. Traditional instruments such as training and grants are used to address these barriers but these approaches need to be expanded because they have not had a full reach into the population.
- Several new policy approaches to supporting women in entrepreneurship are starting to emerge. Many countries are exploring the potential of using public procurement to open up market opportunities for women and providing more support for growth-oriented women entrepreneurs with dedicated business incubator and business accelerator programmes and the creation of an infrastructure for risk capital.
- The broad institutional conditions also need to be improved. One aspect is culture. Entrepreneurs are strongly influenced by role models and social context. It is therefore important to promote women entrepreneurs as role models and ensure that the education system is gender-neutral and does not discourage women from going into STEM fields (i.e. science, technology, engineering and mathematics). Finally, more targeted actions can be taken to ensure that family policies, social policies and tax policies do not discriminate against entrepreneurship by women.



Përmbledhje të politikave dhe ndërhyrjeve të propozuara për stimulimin e sipërmarrjes së grave dhe zhvillimin e bizneseve në pronësi të grave

(si pjesë e projektit ndërkufitar për Zhvillimin e Mikro-Ndërmarrjeve

në pronësi të grave nga rajoni ndërkufitar)

Përmbledhje të politikave dhe ndërhyrjeve të propozuara për stimulimin e sipërmarrjes së grave dhe zhvillimin e bizneseve në pronësi të grave

Gratë janë të nën-përfaqësuara në mesin e popullatës së sipërmarrësve në të gjitha vendet dhe kjo mund të ilustruhet lehtësisht me përcaktimin e grave pronare të biznesit si një përqindje e pronarëve të përgjithshëm të biznesit që ndryshojnë nga rreth 5-7-9% në Bangladesh dhe Turqi, deri në 15-18% në disa ekonomi me të ardhura të mesme dhe deri në 30-35% në Zelandën e Re, Australi dhe Shtetet e Bashkuara⁵. Është konfirmuar qartë me raportin e fundit që nga viti 2019, ku ka edhe disa vende me të ardhura të ulëta si Gana dhe Uganda me një përqindje relativisht të lartë 37-38% të grave pronare të kompanive.

Atëherë si Republika e Maqedonisë së Veriut ashtu edhe Shqipëria luftojnë me të dhëna të këtij lloji nga e kaluara, por me raportin e fundit për statistikat gjinore në Shqipëri për shembull që është botuar nga Instituti i Statistikave (Instat), mund të zbulojmë se në vitin 2018, shpërndarja e ndërmarrjeve aktive sipas rajonit tregon që ndërmarrjet me gra pronare ose menaxher janë kryesisht të përqendruar në rajonin e Tiranës (32.2%). Tirana ndiqet nga Lezha (28.9%), ndërsa prodhuesit në Elbasan përfaqësohen vetëm me (15.9%)⁶.

Pastaj edhe në Republikën e Maqedonisë së Veriut mund të ndjekim të njëjtin trend në raportin më të ri të vitit 2019, botuar nga Zyra e Statistikave Shtetërore, me një mesatare prej 19.5% të grave në mesin e punëdhënësve⁷. Këto numra janë akoma larg nga mesatarja evropiane, veçanërisht ajo në zonat rurale, dhe është larg nga një shpërndarje normale prej 50/50% të meshkujve dhe femrave në popullatë. Kjo është një arsye kryesore për hartimin e masave të politikave në favor të sipërmarrjes së grave dhe pranojmë faktin që nëse ne nuk ndërhyjmë me politika, gratë nuk mund të zhvillohen në botën e biznesit, punësimit dhe të ardhurave në një bazë të barabartë.

Gratë kanë tendencë të operojnë biznese më të vogla dhe më pak dinamike se burrat dhe ka më shumë të ngjarë të operojnë në sektorë jo kapitalë dhe intensiv, përfshirë shërbime, të cilat shpesh kanë potencial më të ulët për gjenerimin e të ardhurave të larta dhe të qëndrueshme. Kjo është një arsye tjetër për hartimin e ndërhyrjeve specifike që synojnë rritjen e sipërmarrjes midis grave dhe inkurajimin e tyre për të bërë biznes. Kjo jo vetëm që po ndihmon një pjesë femërore të popullatës të arrihet në punësim si një lloj programi i përfshirjes dhe mbrojtjes sociale, por po stimulon biznesin dhe po ndihmon ekonominë të rritet dhe zhvillohet.

⁵ <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2019/11/Mastercard-Index-of-Women-Entrepreneurs-2019.pdf>

⁶ http://www.instat.gov.al/media/6413/burra-dhe-gra_2019.pdf, sipërmarrësi aktive nga grate, sipas rajoneve (fq. 104)

⁷ <http://www.stat.gov.mk/Publikacii/Gender2019.pdf>, prezenca e grave mes punëtorëve (fq. 67)

Më poshtë janë disa përmbledhje të politikave dhe ndërhyrjeve të propozuara të identifikuar nga projekti për zhvillimin e Mikro-Ndërmarrjeve për gratë në zonën ndërkufitare. Raportet e politikave zhvillohen mbi bazën e informacionit të mbledhur gjatë gjithë studimeve të fizibilitetit të bëra në të dy vendet, komunikimin me gratë potenciale dhe sipërmarrësit ekzistues, dhe gjithashtu diskutimet mbi politikat e organizuara me palët përkatëse në të dy vendet.

Nga të gjitha idetë, 5 përmbledhje të politikave hartohen dhe përpunohen në një shabllon të duhur për të diskutuar atë me institucionin përkatës. Raportet e politikave janë zhvilluar për çështje ndërsa një konsensus i lartë u arrit në audiencën e konsultuar. Në fakt, këto ide u mbështetën me më shumë se 96% të mendimeve të të gjithë të përfshirëve. Prandaj, ata duhet të diskutohen me institucionet përkatëse kombëtare në të dy vendet dhe të negociohen nëse / a mund të fuqizohet ose zbatohet ndonjë prej tyre, në periudhën tjetër prej rreth 6 muajsh deri në fund të projektit. Për shkak të krizave të fundit me virusin korona, çdo përmbledhje e politikave mund të dërgohet me shkrim tek institucioni përkatës, dhe të paktën një përgjigje me shkrim duhet të mblidhet në përshtatshmërinë e politikës së propozuar, dhe mundësinë e ndonjë prej tyre mund të zbatohet nga institucionet përkatëse herët a vonë.

Më poshtë është lista e të gjitha politikave të propozuara, dhe më tej secila prej tyre është elaboruar me elementet kryesore:

- Përmbledhje e politikave Nr. 1 - Siguroni grave që të marrin mbështetje më të mëdha në programet e ndryshme të granteve për fillimin e një biznesi
- Përmbledhje e politikave Nr. 2 - Lehtësimi i qasjes në financa përmes një instrumenti specifik financimi të hartuar si një fond garancie dhe mekanizmi për ndërmarrjet në pronësi të grave.
- Përmbledhje e politikave Nr. 3 - Lehtësimi i dënimeve dhe forcimi i rolit arsimor të inspektimeve dhe kontrolleve për mikrobizneset⁸ (dhe indirekt për bizneset në pronësi të grave)
- Përmbledhje e politikave Nr. 4 - Stimulimi i investimeve të biznesit të përbashkët midis dy ndërmarrjeve të ndryshme dhe promovimi i bashkëpunimit ndërsektorial midis bizneseve në pronësi të grave

Përmbledhje e politikave Nr.5 - Lehtësimi i masave të reja për bashkëpunim dhe promovim ndërkufitar

⁸ Mikrobiznesi njihet në një tregtar / kompani me një numër mesatar të të punësuarve, bazuar në orët e punës që është deri në 10 të punësuar, dhe të ardhurat bruto të krijuara nga tregtari / ndërmarrja që nuk tejkalon 50,000 EUR në vit (shprehur në një vlerë prej mk denar); Ky dallim është në përputhje me Ligjin e Tregtisë me konsolidimin e fundit më 25.12.2018 <https://dejure.mk/zakon/zakon-za-trgovskite-drushtva>

Përmbledhje e politikave Nr.4

Stimulimi i investimeve të përbashkëta të biznesit midis dy ndërmarrjeve të ndryshme dhe promovimi i bashkëpunimit ndërsektorial midis bizneseve në pronësi të grave

Emri / titulli i politikës ndërhyrjes ose	Ofrimi i masës specifike të re në formën e një subvencioni ose një financimi për iniciativat e biznesit të përbashkët dhe iniciativat e përfunduara në partneritet, veçanërisht ato që kanë të bëjnë me bashkëpunimin ndër-sektorial. Mund të quhet si - Fondi i Partneritetit ose Fondi i Investimeve të Përbashkëta në të njëjtin midis dy nënsektorëve.
Logjika kryesore prapa ndërhyrjes së propozuar	Kjo masë politike është propozuar si një fond nxitës që mund të punojë në mënyrë specifike me kompani pronë të grave. Ajo ka të bëjë me financime specifike që mund të krijohen për këtë qëllim dhe të stimulojnë investime të përbashkëta në të njëjtin sektor ose në një bashkëpunim ndër-sektorial psh. dy kompani mund të ndajnë një zyrë të re, një dyqan, ose një ndërtesë të re, një qendër shpërndarjeje, apo edhe një pajisje të përbashkët, makineri etj. Ajo duhet të shërbejë për të promovuar partneritetin dhe ndërtimin e koalicionit në sektorë të njëjtë ose të ndryshëm, dhe ka për qëllim të ulë koston e secilës ndërmarrje për investime specifike që nuk është gjithmonë me kosto efektive, veçanërisht nëse përdoret nga një kompani që nuk mund të shfrytëzojë të gjitha kapacitetet e saj sidomos nëse investimi / ndërmarrja është e shtrenjtë dhe një mikro kompani nuk mund ta lejojë atë, as ta shfrytëzojë, por për dy kompani mund të jetë dhe më e lirë dhe potencial i madh.
Logjika specifike dhe fusha më e gjerë e ndërhyrjes	<p>Politika e re mund të vendoset në një formë jo shumë të rreptë, por të ofrohet në një mënyrë më liberale ku dy ose tre kompani nga sektorë të njëjtë ose të ndryshëm, mund të kërkojnë një mbështetje specifike në një mënyrë të përbashkët. Ata mund të krijojnë për shembull një qendër të përbashkët të prokurimit dhe shpërndarjes, një depo të përbashkët, një hapësirë të përbashkët zyre ose një dyqan ku disa prodhues mund të ekspozonin dhe shesin produktet e tyre. Ata mund të plotësojnë një format ose model për të shtjelluar idenë për investime të përbashkëta, dhe nevojat, burimet, pajisjet dhe ato të lidhura me buxhetin e nevojshëm. Dy agjensi udhëtimi (nga i njëjti sektor) mund të veprojnë së bashku në prokurimin e një automjeti modern që mund të ndahet për turne që ata organizojnë, ose dy agro-prodhues të vegjël mund të ndërtojnë një strukturë të përbashkët për tharje / ftohje dhe të prokurojnë gjithashtu pajisje moderne për tharje ose ftohje. Një shembull tjetër mund të jetë që dy hotele pranë njëri-tjetrit mund të ndërtojnë një shërbim të përbashkët të animacionit për fëmijë dhe të blejnë një pajisje për animacion të fëmijëve. Do të jetë më e lirë për secilin prej tyre dhe mund të bëjë një avantazh konkurrues përpara hoteleve të tjera.</p> <p>Ndonjëherë një potencial i përbashkët lind në të njëjtin sektor dhe nga nevoja të ngjashme, dhe nganjëherë lind shumë më shumë potencial midis sektorëve, të themi, bujqësisë dhe turizmit, ose artit dhe artizanatit me tekstil etj etj. Promovimi në fakt një qasje e integruar në zhvillimin e mikro-ndërmarrjeve dhe bashkëpunimi ndër-sektorial mund të jetë mënyra e vetme për zhvillim në një nivel tjetër, të gjitha idetë e ndryshme ndër-sektoriale mund të inkurajohen dhe mbështeten pa thurje-kufijsh dhe qëndisje me dizajn dhe veshje, punime artizanale me fabrikat e paketimit, etj.</p>

Rëndësia për sektorë të veçantë	<p>Megjithëse sektorët nuk janë shumë të rëndësishëm, masa mund të ofrohet për sektorët ku ndërmarrjet me gra funksionojnë më shumë. Megjithatë, specifikat e sektorëve nuk janë me të vërtetë të rëndësishme dhe mund të vendosen në mënyrë shumë të gjerë, dhe jo gjithëpërfshirëse, aq sa investimi i përbashkët mund të shikohet për financim.</p>
Përpunimi i problemit identifikuar	<p>Mund të krijohet nga nevoja për burime të përbashkëta që do të ulin kostot që të dy kompanitë të investojnë në një burim që nuk është me kosto efektive për njërin prej tyre, por mund të jetë me një përdorim të vlefshëm nëse ndahen së bashku. Ajo bazohet në qëndrimet e grave që kanë më shumë gjasa të veprojnë në partneritet dhe të zhvillojnë solidaritet. Gratë gjithashtu kanë shumë më tepër gjasa të veprojnë së bashku në biznes dhe të ndajnë rreziqet, materialin dhe burimet. Mund të vendoset si një masë e prosperuar dhe mund të pilotohet në 3-5 vitet e ardhshme në mënyrë që të shihet përfitimi dhe të rritet nëse provohet të jetë efektive.</p> <p>Për këtë qëllim, faza e pilotimit duhet të marrë parasysh zgjidhjen e të gjitha praktikave ndërmjet dy personave juridikë. Për të zgjidhur të gjitha çështjet e ndryshme që mund të lindin, avokatët mund të vendosen në zgjidhjen e procedurave dhe teknikave të ndryshme. (çështjet e pronës, mënyra e përdorimit, mënyra e mbajtjes dhe mirëmbajtjes etj etj). Megjithatë, masa është propozuar nën propozimin që të gjitha çështjet mund të zgjidhen në një praktikë të mirë biznesi, dhe një praktikë e tillë duhet të ndërtohet në këtë pjesë të botës, përkatësisht në Ballkan, ku partneriteti nuk është në të vërtetë një avantazh, por duhet të zhvillohet .</p>
Masë e propozuar dhe / ose instrument për ndërhyrje	<p>Masa e propozuar është krijuar për të ofruar fonde ose subvencione në një vëllim të caktuar, tërheqës për dy mikro-ndërmarrje. Dhe, niveli i investimeve nuk duhet të jetë shumë i madh në mënyrë që të jetë shumë i kushtueshëm dhe i pamundur të bindesh si i tillë. Investime deri në nivelin 20.000 inkurajohen të aplikojnë. Edhe në një rast të tillë, një kufi i një maksimumi të fondeve në dispozicion mund të vendoset për ata që aplikojnë, të themi deri në 12.000 EUR ose kështu, ku gjithashtu kërkohet një kontribut nga kompanitë për të siguruar një angazhim në emër të tyre. Ai gjithashtu mund të përshkruhet në një përqindje të caktuar të financimit, të themi të paktën 5 ose 15% të investimit të përgjithshëm.</p> <p>Në çfarëdo mënyre, masa mund të ofrohet në disa ndryshime, por duhet të vazhdojë të mbetet faktori kryesor për të siguruar mbështetje për projektet e partneritetit dhe investimet në një mënyrë të përbashkët.</p> <p>Masa dhe politika mund të jenë të zbatueshme për të dy vendet - Republika e Maqedonisë së Veriut dhe Republika e Shqipërisë, por si një fond i veçantë që mund të themelohet dhe pilotohet në secilin vend dhe të shihet dhe krahasohet mbi përvojën pas 3-5 vjetësh.</p>
Ligji përkatës, akti nënligjor ose dokumenti tjetër politik i propozuar për ndryshim	<p>Ligjet nuk janë të zbatueshme për qëllimin e krijimit të kësaj lloji mase dhe financimi. Mund të jetë një fond donator ose një projekt specifik që mund të bëjë pilotin në fazën e parë në mënyrë që institucionet të mësojnë se si të menaxhojnë këtë lloj fondi. Por sigurisht që dokumentet ligjore dhe akteve nënligjore nuk janë çështje, ka të bëjë vetëm me aftësinë menaxhuese dhe</p>

	administruese të institucioneve dhe zhvillimin e procedurave transparente për aplikimin dhe përzgjedhjen.
Institucioni përgjegjës	Ministria e Ekonomisë për krijimin e fondit dhe Agjencinë e Sipërmarrjes që mund të jetë përgjegjës për menaxhimin dhe administrimin. Ministria e Financave duhet të konsultohet dhe të japë leje për disponueshmërinë e fondit, ose një donator të caktuar të interesuar për këtë koncept partneriteti.
Rezultatet e pritura	Rezultatet e pritura përfshijnë: - Më shumë sipërmarrëse gra merren me potencial të rritur për zhvillim - Sektori më i gjallë dhe i zhvilluar i mikro-ndërmarrjeve - Rritja e punësimit në sektorin e mikro-ndërmarrjeve në pronësi të grave - Ulja e nivelit të investimeve të nevojshme për investime të reja për shkak të burimeve të përbashkëta dhe ndarjes së rreziqeve të shoqëruara
Aktivitete përcjellëse të menjëhershme	Shikoni dhe kontrolloni opinionet dhe përgjigjet nga institucionet. Kontrolloni gjithashtu interesin e donatorëve dhe financimet dy-anëshe dhe shumëpalëshe. Kërkoni dhe krahasoni në masa të ngjashme të vendosura në vendet dhe institucionet e tjera për shkëmbimin e përvojave në menaxhimin dhe administrimin e fondit të një lloji të ngjashëm.

Prokurimi publik

Prokurimi publik përfaqëson afërsisht 14% të BPV-së në Bashkimin Evropian (BE, 2016). Sidoqoftë, pjesëmarrja e grave në këto tregje mbetet e ulët, e vlerësuar në 1% të kontratave publike në të gjithë botën. Gjithnjë e më shumë ndihma e prokurimit, duke ndihmuar gratë të hyjnë dhe të operojnë me sukses në tregjet qeveritare, është duke u bërë mënyra më e mirë në të cilën qeveritë po mbështesin gratë sipërmarrëse përmes mjeteve të lëvizshme. Një numër vendesh tani kanë portalet on-line për të ndihmuar në eksplorimin e mundësive të prokurimit, përfshirë mjetet e shpalljes, konkurrencës dhe dhënies së kontratave.

- Gratë sipërmarrëse kanë tendencë të kenë motivime dhe qëllime të ndryshme në ndërmarrësi sesa burrat. Disa gra duket se kanë më shumë të ngjarë të bëjnë vetë-punësim për të menaxhuar më mirë ekuilibrin e tyre të punës dhe jetës, ndërsa të tjera fillojnë bizneset për të shmangur "tavanin e qelqit" në punësim. Ndërsa është e rëndësishme për individët që të kenë një sërë zgjedhjesh në tregun e punës, gratë kanë tendencë të kenë potencialin e ndërmarrjes latente që nuk realizohet. Krijuesit e politikave duhet të zhbllokojnë këtë potencial, duke pranuar që gratë janë një grup heterogjen me shumë dallime në motivimet, qëllimet dhe projektet e tyre.
- Sfidat që gratë identifikojnë në fillimin e një biznesi përfshijnë dekurajimin e qëndrimeve shoqërore dhe kulturore, nivele më të ulëta të aftësive të sipërmarrjes, vështirësi më të madhe për të hyrë në financimin e fillimit, rrjetet e ndërmarrjeve më të vogla dhe më pak efektive dhe kornizat e politikave që dekurajojnë sipërmarrjen e grave. Instrumentet tradicionale siç janë trajnimi dhe grantet përdoren për të adresuar këto pengesa, por këto qasje duhet të zgjerohen sepse ato nuk kanë pasur një shtrirje të plotë të popullatës.
- Disa qasje të reja të politikave për të mbështetur gratë në sipërmarrësi kanë filluar të shfaqen. Shumë vende po eksplorojnë potencialin e përdorimit të prokurimit publik për të hapur mundësi tregu për gratë dhe duke siguruar më shumë mbështetje për sipërmarrësit gra të orientuara drejt rritjes me programe të dedikuara për inkubator dhe përsheptues të biznesit dhe krijimin e një infrastrukture për kapitalin e rrezikut.
- Kushtet e gjera institucionale gjithashtu duhet të përmirësohen. Një aspekt është kultura. Sipërmarrësit janë të ndikuar fuqimisht nga modelet e roleve dhe konteksti shoqëror. Prandaj është e rëndësishme të promovoni gratë sipërmarrëse si modele të roleve dhe të sigurohet që sistemi arsimor është neutral ndaj gjinive dhe nuk dekurajon gratë të hyjnë në fushat STEM (d.m.th. shkencë, teknologji, inxhinieri dhe matematikë). Më në fund, veprime më të synuara mund të ndërmerren për të siguruar që politikat familjare, politikat sociale dhe politikat tatimore nuk diskriminojnë ndërmarrësinë nga gratë.