



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.2

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

Име / назив на политика или интервенција	Зголемен пристап до финансии за жени претприемачки, вклучително и можности за обезбедување гаранција за потребните кредити и заеми
Главната логика зад предложената интервенција	Гарантниот фонд би обезбедил дополнително финансирање на комерцијалните банки, овозможувајќи и на банката да ги зголеми своите кредити наменети за покривање на дел од ризикот за исплаќање на кредитите одобрени за жени претприемачки. На овој начин, фондот ќе учествува во кредитниот ризик превземен со цел на жените претприемачки да им овозможи да подигнат поповолен и поголем кредит, да ја зголемат инвестицијата во бизнисот и да го прошират своето учество на пазарот.
Специфична логика и поширок простор на интервенција	<p>Решението е предложено со формирање на специфичен фонд кој треба да послужи како механизам за гаранција на жените претприемачки кои сакаат да ги зголемат инвестициите и да добијат кредит за да започнат со инвестицијата.</p> <p>Можни се и дополнителни решенија за активирање на овој дел од фондот преку банките за одредени категории на бизниси, како што се бизниси со одреден број на вработени (микро-ниво), специфични сектори со потенцијал за раст, специфичен обрт или вид на инвестиции, со цел да служат како стимулативен фонд за раст и развој на критичните дејности во економијата.</p>
Релевантност за специфични сектори	Ова конкретно се однесува на секторите во руралните и помалку урбаните области во кои најчесто преовладуваат дејности како што се земјоделството - примарно производство, руралниот туризам и угостителство, услуги во трговски сектор, уметност, занаетчиски сектор и др. Кога станува збор за сектори ориентирани кон производството, тоа може да биде облека и текстилна индустрија, производство на храна или преработка на храна или кој било друг сектор што е потенцијален за жените претприемачки.
Објаснување на идентификуваниот проблем	Откако е регистрирана компанијата во сопственост на жена, таа е многу ограничена за добивање финансиски средства за идните инвестиции. Всушност, различни кредити и заеми се достапни преку банки и други финансиски институции. Некои од нив се специјално наменети за жени со многу поволна каматна стапка што варираат од 3-4%, во зависност

	<p>од секторот (на пр. земјоделство) и агенцијата (комерцијална банка или државни поддржани банки, како што е Македонска банка за обнова и развој). Таков еден пример е кредитот наменет за жени кој е достапен преку Охридска банка во Р.С.Македонија (креиран со поддршка на Европската банка за обнова и развој (ЕБОР)).</p> <p>Сепак, проблемот на жените претприемачки не е кредитот сам по себе, туку гаранцијата што тие треба да ја обезбедат за да добијат кредит. Тоа е така затоа што тие во најголем случај не поседуваат никаков имот или земја на нивно име како гаранција за одобриениот кредит. Понекогаш ова е клучен елемент за банката да одлучи која бизнис идеја да ја поддржи, а која не со цел да го обезбеди превземениот ризик. Затоа, кредитите воопшто не им одат во прилог на жените. Покрај тоа, вредноста на имотите надвор од Скопје/Тирана е многу мала и не може да послужи како важна гаранција за кредит. Поточно, дури и ако жената има некаков имот во нејзина сопственост што е надвор од главниот град, тој не може да послужи како гаранција бидејќи за банката вредноста на тој имот е многу мала. Банките и инструментите за финансирање не прифаќаат машинерија или друга опрема од деловното работење како можна гаранција за кредитот што е на располагање. Поради тоа, можности за финансирање на женското претприемништво постои, но условите не се поволни, ниту лесно достапни.</p>
<p>Предложена мерка и / или инструмент за интервенција</p>	<p>Владата и релевантните институции можат да иницираат инструмент за финансирање што може да послужи како гарантен фонд за женските бизниси. Фондот треба да биде достапен само за жените за делот од кредитот што треба да го гарантираат, со цел жените да можат да ја надминат главната тешкотија доколку сакаат да инвестираат во нивниот бизнис.</p>
<p>Релевантен закон, подзаконски акт или друг предложен документ</p>	<p>Со оваа предлог мерка не се очекува промена на законот. Гарантниот фонд може да се основа со протокол кој се заснова на постојните закони (Закон за трговија, Закон за банки и Закон за финансирање на банките) со цел регулирање на овој специфичен начин на финансирање.</p>
<p>Одговорна институција</p>	<p>Одговорна институција може да биде самата Влада преку канцеларијата на Владата надлежна за стимулирање на економијата, или Министерството за економија или</p>

	<p>Министерството за финансии преку нивната релевантна институција/агенции, како што се оние за промовирање на инвестиции или претприемништво или слично.</p> <p>Гарантниот фонд може да се создаде дури и заедно со донаторска заедница или некој билатерален фонд присутен во земјата, тоа би бил друг начин да се формира гарантниот фонд како поинаков финансиски инструмент и алатка.</p>
<p>Очекуван резултат (и)</p>	<p>Очекуваните резултати вклучуваат:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Повеќе претпријатија во сопственост на жени да имаат пристап до инструменти за поголемо финансирање - Зголемени инвестиции и потенцијали за развој на женско претприемништво - Зголемено вработување во секторот микро-претпријатија во сопственост на жени

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 developed

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)

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. 2

Facilitate access to finance through a specific financing instrument designed as a Guarantee Fund and mechanism for the women owned enterprises

Name/ title of policy or intervention	Increased access to finance for women-owned enterprises including the possibility to find a guarantee for required credits and loans
Main logic behind the proposed intervention	The Guarantee Fund would provide additional funding to commercial banks, enabling the bank to increase its lending by covering part of the risk of such loans to women-owned enterprises. Thus, the fund will take part in the risk taken by women entrepreneurs to allow them to increase the volume of credit, reach new customers and enter new market segments.
Specific logic and wider area of intervention	<p>The solution is proposed in establishment of specific fund that can serve as guarantee mechanism for women owned enterprises that would like to invest further and get a credit or loan to start with the investment.</p> <p>They can even find a solution via banks to activate some of this fund for certain businesses such as businesses with certain number of employees (micro-level), specific sectors with potential to grow, specific turnover or profit from-to in order to serve as a stimulating fund for the most vulnerable and companies in need.</p>
Relevance for specific sectors	It specifically relates to sectors in rural and sub-urban areas, and very often represent sector such as agriculture - primary production, rural tourism and hospitality, service and retail and small trade sector, art&craft sector, architecture and design, IT services etc. When it is about production-oriented sectors, it could be garment and textile industry, furniture production etc. It could be also production of food or food processing or any other sector that is prospective for the women.
Elaboration of the identified problem	<p>Once registered, the company in ownership of women is very limited on getting finances for future investment in their business. In fact, different credits and loans are available via banks and other financial instruments.</p> <p>Some of them are even designed specifically for women with a very favorable interest rate that vary from 3-4%, depending on the sector (e.g. agriculture) and the agency (commercial bank or state supported banks such as Macedonian Bank for Reconstruction and Development). Such a case is a woman's designed credit available through Ohrid Bank in Macedonia (designed with support of European Bank for Reconstruction and Development (EBRD).</p> <p>Yet, the problem of women entrepreneurs is not the credit, and the interest in itself, but rather the guarantee that they need to provide in order to get an available credit. The specific problem of women is that they do have properties in their ownership to offer as a guarantee for funding and get the credit. It is so because they do not possess any property or land on their name in order that the bank can find its own interest in providing a credit. Sometimes this is the key element for the bank to decide which business idea</p>

	<p>to support and which not in order to secure the amount for the undertaken risk. Therefore, the credits are not in favor of women at all.</p> <p>In addition, the value of the properties out of Skopje/Tirana for the banks are very low and cannot serve as a valuable guarantee for credit. So even if the women have some property in her ownership that is out of main city, they can not serve for the bank as they rate those properties very low. Even more, the banks and financing instruments do not accept the machinery or other means in the business as a possible guarantee for the credit that is available. Thus, the opportunity for women are there, they exist but are rather not advantageous neither very accessible.</p>
Proposed measure and/or instrument for intervention	The government, and specific institution can initiate a funding instrument that can serve as a Guarantee fund for the women businesses. It can be accessible only to women for the part of the credit that they need to guarantee, so that the women can overcome the main difficulty if they would like to invest further in their business.
Relevant law, by-law or other policy document proposed for change	No change of a law is anticipated. The guarantee fund can be established under a protocol that is based on existing laws (Trade Law, Bank Law and Law for Financing of Banks) in order to regulate this specific way of financing.
Responsible institution	<p>This could be the Government itself through Office of the Government responsible for stimulation of economy, or the Ministry of Economy or Ministry of Finance via their relevant institution/Agencies, such as the ones for promotion of investment or entrepreneurship or similar.</p> <p>The Guarantee fund can be even created together with the donor community or some bilateral fund present in the country, so it is another way around to get the guarantee fund established as another financial instrument and tool.</p>
Expected result(s)	<p>The expected results include:</p> <ul style="list-style-type: none"> - More women enterprises get to increased funding - Increased investment and potentials for development of women owned companies - Increased employment in the micro-enterprise sector owned by women
Immediate follow up activities	Check on all possibilities on establishment of this kind of fund with potential donor community. Contact Ministry of Finance and Ministry of Economy in both countries, as well as get opinion of business support organizations/associations and chambers of commerce in two of the countries and start negotiation to get their support too.

	<p>Submit the policy paper officially in written, and obtain a written answer by each institution involved, potentially looking for all constraints and obstacles in the process.</p>
--	---

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.2

Lehtësimi i qasjes në financa përmes një instrumenti specifik financimi të krijuar si Fondi Garantues dhe mekanizmi për gratë në pronësi

Emri / titulli i politikës ndërhyrjes ose	Akses i shtuar në financa për ndërmarrjet në pronësi të grave, përfshirë mundësinë e gjetjes së një garancie për huatë dhe kreditë e kërkuara
Logjika kryesore prapa ndërhyrjes së propozuar	Fondi i Garancisë do të sigurojë fonde shtesë për bankat tregtare, duke i mundësuar bankës të rrisë kreditimin e saj, duke mbuluar një pjesë të rrezikut të kredive të tilla për ndërmarrjet në pronësi të grave. Kështu, fondi do të marrë pjesë në rrezikun e ndërmarrjeve nga gratë sipërmarrëse për t'i lejuar ata të rrisin vëllimin e kredisë, të arrijnë klientë të rinj dhe të hyjnë në segmente të reja të tregut.
Logjika specifike dhe fusha më e gjerë e ndërhyrjes	<p>Zgjidhja propozohet në krijimin e një fondi specifik që mund të shërbejë si mekanizëm garanci për ndërmarrjet në pronësi të grave që dëshirojnë të investojnë më tej dhe të marrin një hua ose kredi për të filluar me investimin.</p> <p>Ata madje mund të gjejnë një zgjidhje përmes bankave për të aktivizuar disa prej këtij fondi për biznese të caktuara siç janë bizneset me numër të caktuar të punësuarve (mikro-nivel), sektorë specifikë me potencial për rritje, qarkullim specifik ose fitim nga-në mënyrë që të shërbejnë si një fond stimulues për kompanitë më të rrezikuara dhe në nevojë.</p>
Rëndësia për sektorë të veçantë	Ajo lidhet posaçërisht me sektorët në zonat rurale dhe nën-urbane, dhe shumë shpesh përfaqëson sektorë të tillë si bujqësia - prodhimi parësor, turizmi rural dhe mikpritja, shërbimi dhe sektori i tregtisë me pakicë dhe të vogla, sektori i artit dhe artizanatit, arkitekturës dhe dizajnit, shërbimeve IT etj. bëhet fjalë për sektorë të orientuar nga prodhimi, mund të jetë industria e veshjeve dhe tekstilit, prodhimi i mobiljeve etj. Mund të jetë gjithashtu prodhim i ushqimit ose përpunimit të ushqimit ose ndonjë sektori tjetër që është prespektiv për gratë.
Përpunimi i problemit identifikuar	<p>Pasi të jetë regjistruar, kompania në pronësi të grave është shumë e kufizuar në marrjen e financave për investime të ardhshme në biznesin e tyre. Në fakt, kredi dhe hua të ndryshme janë në dispozicion përmes bankave dhe instrumenteve të tjera financiare.</p> <p>Disa prej tyre janë dizajnuar madje posaçërisht për gratë me një normë interesi shumë të favorshme që ndryshojnë nga 3-4%, në varësi të sektorit (p.sh. bujqësia) dhe agjencisë (banka tregtare ose banka të mbështetura nga shteti, siç është Banka e Maqedonisë për Rindërtim dhe Zhvillim) . Një rast i tillë është një kredi e dizajnuar për gratë, i disponueshëm përmes Bankës së Ohrit në Maqedoni (e krijuar me mbështetjen e Bankës Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (EBRD).</p> <p>Sidoqoftë, problemi i grave sipërmarrëse nuk është kredia dhe interesi në vetvete, por përkundrazi garancia që ata duhet të sigurojnë për të marrë një kredi në dispozicion. Problemi specifik i grave është se ato kanë pronë në pronësi të tyre për të ofruar si garanci për financim dhe për të marrë kredi. Është kështu sepse ata nuk posedojnë ndonjë pronë ose tokë në emrin e tyre në mënyrë që banka të mund të gjejë interesin e vet për të siguruar një kredi. Ndonjëherë ky është elementi kryesor që banka të vendosë se cilën ide të</p>

	<p>biznesit duhet ta mbështesë dhe cili jo për të siguruar shumën për rrezikun e ndërmarrë. Prandaj, kreditë nuk janë aspak në favor të grave.</p> <p>Për më tepër, vlera e pronave nga Shkupi / Tirana për bankat është shumë e ulët dhe nuk mund të shërbejë si një garanci e vlefshme për kredinë. Pra, edhe nëse gratë kanë ndonjë pronë në pronësinë e saj që është jashtë qytetit kryesor, ato nuk mund të shërbejnë për bankë pasi ato vlerësojnë ato prona shumë të ulëta. Akoma më shumë, bankat dhe instrumentet e financimit nuk pranojnë makineri ose mjete të tjera në biznes si një garanci të mundshme për kredinë që është në dispozicion. Kështu, mundësia për gratë ekziston, ato ekzistojnë por nuk janë aspak të favorshme dhe as shumë të arritshme.</p>
Masë e propozuar dhe / ose instrument për ndërhyrje	<p>Qeveria dhe institucioni specifik mund të iniciojnë një instrument financimi që mund të shërbejë si një fond garancie për gratë e biznesit. Mund të jetë e arritshme vetëm për gratë për pjesën e kredisë që ata duhet të garantojnë, në mënyrë që gratë të tejkalojnë vështirësinë kryesore nëse dëshirojnë të investojnë më tej në biznesin e tyre.</p>
Ligji përkatës, akti nënligjor ose dokumenti tjetër politik i propozuar për ndryshim	<p>Nuk parashikohet asnjë ndryshim i një ligji. Fondi i garancisë mund të themelohet në bazë të një protokollit i cili bazohet në ligjet ekzistuese (Ligji i Tregtisë, Ligji i Bankës dhe Ligji për Financimin e Bankave) me qëllim të rregullimit të kësaj mënyre specifike të financimit.</p>
Institucioni përgjegjës	<p>Kjo mund të jetë vetë Qeveria përmes Zyrës së Qeverisë, përgjegjëse për stimulimin e ekonomisë, ose Ministrisë së Ekonomisë ose Ministrisë së Financave përmes institucionit / Agjencive përkatëse, siç janë ato për promovimin e investimeve ose sipërmarrjes ose të ngjashme.</p> <p>Fondi i Garancisë mund të krijohet madje së bashku me bashkësinë e donatorëve ose ndonjë fond dypalësh të pranishëm në vend, kështu që është një mënyrë tjetër për të marrë fondin e garancisë të krijuar si një instrument dhe mjet tjetër financiar.</p>
Rezultatet e pritura	<p>Rezultatet e pritura përfshijnë:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Më shumë ndërmarrje të grave, të marrin më shumë fonde - Rritje e investimeve dhe potencialeve për zhvillimin e kompanive në pronësi të grave - Rritja e punësimit në sektorin e mikro-ndërmarrjeve në pronësi të grave
Aktivite të përcjellëse të menjëhershme	<p>Kontrolloni të gjitha mundësitë për krijimin e këtij lloji fondi me komunitetin e mundshëm të donatorëve. Kontaktoni Ministrinë e Financave dhe Ministrinë e Ekonomisë në të dy vendet, si dhe merrni mendimin e organizatave / shoqatave të mbështetjes së biznesit dhe dhomave të tregtisë në dy prej vendeve dhe filloni negociatat për të marrë gjithashtu mbështetjen e tyre.</p> <p>Dorëzoni dokumentin e politikave zyrtarisht me shkrim dhe merrni një përgjigje me shkrim nga secili institucion i përfshirë, duke kërkuar potencialisht për të gjitha kufizimet dhe pengesat në proces.</p>

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 zhblllokojnë 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.