

ПРИРАЧНИК ЗА РАСПОЗНАВАЊЕ И РАЗВИВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМНИЧКИТЕ АФИНИТЕТИ КАЈ АПЛИКАНТИТЕ ЗА САМОВРАБОТУВАЊЕ



Агенција за вработување на
Република Македонија

Скопје, февруари 2015

Иден ѝреѝѝриемачу,

Не постои подобро чувство во работата, од тоа дека сам си го создал и развил својот бизнис, дека сакаш да бидеш независен во бизнисот и на таков начин да си ја осигураш иднината себеси и на своите најблиски.

Функцијата на овој Прирачник е да Ви обезбеди патоказ за лично издигнување и да Ве поттикне на постојано размислување за следниве димензии во бизнисот, на кои посебно треба да се посветите и да внимавате:

- *Факѝори за развој на вашиот бизнис (што ѝ треба да ве мотивира во работата);*
- *Потреби за нейречено работење (што ви создава ѝредности, а на што ѝ треба ѝособно да внимавате);*
- *Елементи за развој на вашиот бизнис (на кои ѝ треба да внимавате на крајок рок, а кои ѝ треба да ги развивате ѝосѝейено на ѝодолѝ временски ѝериод).*

Со внимателно читање на Прирачникот за вашите претприемнички афинитети, вие ќе бидете во можност успешно да ги одговорите прашањата кои се содржани во Прашалникот за аплицирање во Програмата *Самовработување* кој треба да го пополните внимателно, а кој опфаќа повеќе категории на прашања за идентификација на:

- *Вашиите лични способности и вештини (4 категории на прашања),*
- *Бизнис искуството и Вашиите сегашни активности во бизнисот (9 категории на прашања),*
- *Вашиите ѝреѝѝриемнички афинитети (9 индивидуални прашања).*

Модерниот претприемач денес не е само оној кој ја презема било каков ризик за бизнис и оштетувања, туку е и континуиран иноватор, кој со своите иновативни и креативни нови производи/услуги изградени со иновативна креативност и иновативност ја редуцира и преземениот ризик и јасно ја определува насоката на својот иновативен организационски развој. Затоа и вие мора да се развивате себеси за да ја развиете својот нов бизнис.

Пред отпочнување на било каков бизнис, неопходно е себеси да си ги поставите следниве прашања:

- Која е мојата цел со отворањето на нов бизнис?
- Какви знаења, вештини, искуства и способности моментално поседувам, а какви ми се потребни за новиот бизнис?
- Зошто купувачите ќе ги купуваат моите производи/услуги, т.е. во што сум јас подобар од сите останати конкуренти за моите производи/услуги?

Вашата амбиција и стручност ќе бидете во можност да ја претворите во ваш сопствен бизнис, доколку ги создадете и развивате Факторите за развој на вашиот бизнис, односно:

- Личните фактори,
- Оперативните фактори и
- Факторите од окружувањето.

ФАКТОРИ ЗА РАЗВОЈ НА МАЛ БИЗНИС

МОТИВИ	ПРЕДИЗВИЦИ
ЛИЧНИ (Што е она што тебе лично те тера да водиш свој бизнис?)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Предизвик за успех 2. Сакам да бидам сам свој газда 3. Сакам слобода во изразувањето на мојата креативност 4. Сакам финансиска независност 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сакам сам да ја создавам мојата иднина 2. Сакам да знам колку сум способен сам да водам бизнис 3. Сакам да не зависам од моите родители 4. Морам да успеам
ОПЕРАТИВНИ (Какви стручни квалификации и искуства поседуваш и сакаш да ги искористиш во бизнисот?)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сакам целосно да ги употребаам моите знаења и искуства 2. Пријателите ме препознаваат како стручен во мојата област 3. Сакам моите вештини и способности да ги пренесам на моите деца 4. Голем дел од потребните машини и алати за бизнисот веќе ги поседувам 	<ol style="list-style-type: none"> 1. И досега во животот најмногу ја работев оваа работа 2. Знаам дека ќе создадам атрактивни производи/услуги 3. На почеток можам и во домашната работилница да го започнам бизнисот 4. Сакам да бидам најдобар по квалитет и/или да продавам по најниски цени
ОКРУЖУВАЊЕ (Сакам сите во мојата средина да знаат дека јас, општината и државата се гордееме со мојот легален бизнис)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Иднината на мојата сегашна работа е несигурна 2. Сакам да ги вклучам и другите членови од фамилијата 3. Сите ќе ме почитуваат ако ме препознаваат како доверлив легален бизнис 4. Во иднина ќе ми биде потребна и банкарска поддршка на мојот бизнис, преку кредити, гаранции итн., за која морам да имам целосна документација 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ако не почнам свој бизнис, утре можеби пак ќе ја изгубам работата 2. Сакам и јас да плаќам даноци и придонеси за мене и фамилијата 3. Не можам да се развивам ако луѓето не ме сметаат за доверлив и одговорен 4. Ќе добијам подобри цени и квалитет на моите суровини, ако целосно работам легално

ПЛАНИРАЊЕ НА ВАШИТЕ ПОТРЕБИ ЗА БИЗНИСОТ

Со еден збор, за да можете да отворите свој бизнис во дејноста која најдобро ја познавате, бидејќи веќе неколку години го работите ова, морате *да ги иланираате сите потреби за бизнисот*. Тоа подразбира за вашиот бизнис да го задоволите следново:

- *Потребности од луѓе;*
- *Финансиски потреби;*
- *Технолошки потреби;*
- *Планирање и организација на вашиот мал бизнис;*
- *Потребности за продажба на вашите производи/услуги и*
- *Локациски потреби на бизнисот.*

• ПОТРЕБИ ОД ЛУЃЕ (Морам да вработувам квалитетни лица)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none">1. Знам со какви вработени ќе ги обезбедам потребните видови на знаења, вештини, искуства и способности кои ми требаат во мојот бизнис2. Свесен сум какви стручни вештини и способности можам да искористам од луѓето кои ги познавам и сакам да ги вработам,3. Моите вработени мора да се истовремено посветени и на задачите и на меѓусебните односи4. Морам да соработувам со стручни лица од деловите од бизнисот кои мене ми недостигаат (менаџмент, маркетинг, финансии, сметководство, странски јазици, работа на компјутер итн.)	<ol style="list-style-type: none">1. Моите вработени не треба премногу да се емотивни кога се на работното место2. Не смеам да им го загрозам физичкото и психичкото здравје3. Ќе згрешам ако не ги испраќам на стручни дообуки моите вработени4. Ниту јас, а ниту вработените, не смееме целосно да се потпираме на интуиција кога носиме одлуки, туку за нив треба детална анализа

• ФИНАНСИСКИ ПОТРЕБИ

(Знам колку и какви лични средства ќе вложам, а остатокот до потребните ќе ги позајмам)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none">1. Колку вкупно средства ми се потребни за мојот бизнис (за простории за бизнисот, технологијата и почетните обртни средства)?2. Сакам сам да ги обезбедам повеќето од овие потреби, а другите да ги позајмам по најниска можна цена3. Морам секојдневно да ја анализирам мојата финансиска состојба за да ги планирам потребите од финансии4. Морам да бидам скромен во моите профитни очекувања	<ol style="list-style-type: none">1. Не смеам да згрешам во планирање на потребните финансии за сигурен бизнис, најмалку за 3 месеци2. Напоредно со мојата опседнатост од бројки за профит, треба да се грижам и за потребите на луѓето3. Во моите најважни производи/услуги ќе вложам повеќе финансии отколку во другите

• ТЕХНОЛОШКИ ПОТРЕБИ

(Моите производи/услуги ќе бидат поквалитетни, ако ги изработувам со квалитетна опрема и алати)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none">1. За да бидам успешен, морам да поседувам модерни машини и алат2. Биснисот подобро ќе го развивам ако користам и компјутер3. Ако ја купувам технологијата на кредит, морам да знам колку месечно ќе отплаќам за неа4. Ако дел од можностите на машините и алатот не им се познати на моите вработени, потребен ми е надворешен стручен човек5. Колку повеќе операции работам на мојата технологија, толку помалку вработени ќе ми се потребни6. Со квалитетно користење на технологијата од моите вработени ќе создадам производи/услуги подобри од конкуренцијата	<ol style="list-style-type: none">1. Постојаното позајмување од други фирми или лица, на машини и алат кои често ги користам, не ми се исплати2. Погрешното користење на машините и алатот предвреме ќе доведе до нивно расипување3. Не смеам да не ги одржувам редовно моите машини и алат4. Колку повеќе вработените работат на мојата технологија, не смеам да не ги наградам за тоа

• ПЛАНИРАЊЕ И ОРГАНИЗАЦИЈА НА ВАШИОТ МАЛ БИЗНИС
(секоја постапка во бизнисот морам да ја планирам и да сторам сè за нејзино остварување)

КЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none"> Идејата за бизнис морам да ја претворам во бизнис план Морам прецизно да знам колку и какви стручни лица ќе ги изработуваат/вршат производите/услугите Конфликтите ќе ги гледам како предност и можност за да бидам подобар кога ќе ги решам низ отворен дијалог Секој вработен мора да знае какво ниво на квалитет се очекува од него според работното место кое го извршува Прецизно морам да им објаснам на вработените од кого добиваат работна задача и кого го известуваат за сработеното 	<ol style="list-style-type: none"> Во развивање на бизнис идејата не смеам да се водам само од инстинктот, морам да проверам дали инстинктот е оправдан Не смеам да заборавам на некои потреби на бизнисот (машини, луѓе, обртни средства итн.) кои подоцна поскапо ќе ме чинат Ако вработените се во конфликт помеѓу себе, тој мора да е функционален (за работата), а не персонален Не смеам да ги доведам вработените во заблуда кој им наредува и пред кого одговараат

• ПОТРЕБИ ЗА ПРОДАЖБА НА ВАШИТЕ ПРОИЗВОДИ/УСЛУГИ
(Како ќе можам да ја зголемам продажбата на моите производи/услуги)

КЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none"> Потребно ми е да планирам кои производи/услуги на кои купувачи ќе ги продавам Морам да имам конкурентни продажни услови (добра цена, одложен рок на наплата – на почеток не подолг од 3 мес., намалена цена за големи нарачки) Неопходно ми е да ги усогласам периодите на моја набавка со термините за моја наплата на продадените производи/услуги Нормална бизнис практика е посебно внимание да им посветувам на моите најголеми купувачи (количински/вредносно) Морам да специјализирам најмалку еден од моите вработени за развој на нивните продажни вештини 	<ol style="list-style-type: none"> Не смеам да продавам на одложен период ако не проценам дека купувачот е во состојба во утврдениот рок да ми плати Моите продажни услови морам да ги споредувам со конкурентите со најслични производи/услуги Не смеам премногу да доцнам со плаќањето на моите добавувачи, за да не платам високи камати Моите продавачи не смеат да се нервозни, нејасни, несигурни и конфликтни со моите сегашни и идни купувачи

• **ЛОКАЦИСКИТЕ ПОТРЕБИ НА БИЗНИСОТ**
(Местото на мојот бизнис мора да ми го олеснува водењето на бизнисот)

ЌЕ БИДАМ ВО ПРЕДНОСТ АКО	ТРЕБА ДА ВНИМАВАМ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Морам да одлучам дали просториите на бизнисот ќе ми бидат во близина на моите најбитни потрошувачи, вработени или работната сила 2. За мојата локација морам навреме да ги известам моите потенцијални купувачи 3. Во деловите од општината каде најмногу продавам морам да размислувам за отворање на ново продажно место 4. Ако најголемиот број мои вработени се лоцирани во еден дел од општината, неопходно е да им организирам транспорт 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Локацијата на бизнисот не смее да ми создава организациски, транспортни или финансиски проблеми (високиакирија, трошоци за струја, вода, интернет итн.) 2. Продажните места не смеам да не ги обележам видливо 3. Локацијата мора да поседува минимум инфраструктурни елементи за бизнис 4. Опремувањето на моите простории мора да го чува физичкото и ментално здравје на вработените (осветлување, чистота, физичка изложеност на повреди итн.)

ЕЛЕМЕНТИ ЗА РАЗВОЈ НА БИЗНИСОТ

Факториите за развој на малиот бизнис се усогласуваат со Потребите на основачот на малиот бизнис, низ прецизирање на Елементите за развој на бизнисот, на крајок и долг рок. Попрецизно, морате да знаете на кои аспекти да обрнете внимание во период од неколку месеци, а кои треба исклучиво да ги развивате на подолг рок, а тие се однесуваат на:

- Лидерство
- Фокус
- Задоволство
- Независност
- Промени и иновативност
- Вештини и способности
- Ризик

• **ЛИДЕРСТВО (Моите вработени мора да ми веруваат и да ме следат во работата)**

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создавање на култура на следење и верување на вработените во основачот-лидер 2. Развивање на лидерски способности кај вработените на одговорни позиции 3. За успех во моето лидерско однесување, потребно ми е вработените да го прифатат и моето влијание без притисок, врз основа на мојот интегритет, знаење, етичност итн. 4. Вклучување на што поголем број вработени во носењето одлуки и единственост во извршувањето на одлуки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на култура на оспособување на вработените за самостојно носење и спроведување на одлуки во рамките на дадените овластувања од лидерот-сопственик 2. Планирање на интензивен развој на знаењата и способностите на вработените со капацитет за идни лидери 3. Намалување на опседнатоста од поседување на најсовремено лидерско однесување со применливо и посакувано лидерско однесување 4. Формирање на тимови за решавање на проблемите поврзани со квалитетот на бизнисот

• **ФОКУС (Во секој момент морам да знам што ми е најпотребно за бизнисот)**

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ќе успеам да остварам профит доколку продавам по цени кои се реален одраз на квалитетот 2. Развивање на применливо знаење кај вработените според видовите производи/услуги кои ги произведуваат 3. Целосна грижа за задоволен купувач 4. Кои димензии кај нашиот производ/услуга сега се најбитни за клиентите (издржливост, трајност, естетика, функционалност итн.) 5. Маркетинг на бизнисот според карактерот на потрошувачите и можностите 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Профитот ќе ми се зголеми низ развој на имиџот на мојата фирма и мојот личен углед, низ повисок квалитет, па на крај низ повисоки цени 2. Испраќање на идните потенцијални лидери на современи стручни обуки (за технички и менаџерски развој) 3. Определување во кој правец ќе се развива во иднина нашиот бизнис (спојување на повеќе производи во еден, фокус на најниски цени, најдобар маркетинг итн.) 4. Одржување на задоволството на клиентите преку збогатување на производот/услугата за истата цена

• **ЗАДОВОЛСТВО** (Убеден сум дека морам секојдневно да се грижам за клиентите и сите други од кои зависи мојот бизнис)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приоритетно кај клиентите, вработените и државата 2. Постојано обезбедување на поволности (намалена цена, количински рабат, наградни игри итн.) за лојалните купувачи 3. Задоволство на вработените од еднаквиот професионален однос кон сите 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на задоволство кај синдикатот, стопанските комори, медиуми, здруженија за заштита на потрошувачи итн. 2. Определување на вид клиенти кои ниту еден наш производ/услуга не ги задоволува 3. Можности за целосен развој (стручен и менаџерски) на амбициозните вработени

• **НЕЗАВИСНОСТ** (Не смеам премногу да зависам од било кој што ми е значаен за бизнисот)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Во поглед на финансиските, техничките, организациски и човечки ресурси на почетокот на новиот бизнис 2. Од непазарни влијанија на купувачите, добавувачите, вработените и државата (за работи за кои немам јас одговорност) 3. Намалување на зависноста од 1 или неколку купувачи (наоѓање на нови големи или зголемување на бројот на малите клиенти итн.) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Од непазарно здружување на моите конкуренти против мојот бизнис 2. Од непредвидливи промени кај цените на сировините, работната сила, воведување на нова технологија од конкурентот итн. 3. Зголемување на позитивниот однос со целата јавност, за тоа колку е одговорен кон државата нашиот бизнис во целина

• **ПРОМЕНИ И ИНОВАТИВНОСТ** (Развојот на мојот бизнис зависи од тоа колку сум способен да воведувам промени и да бидам иновативен)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Постојано воведување на промени кај производот, технологијата, организацијата и луѓето 2. Воведување на иновации според откриените вкусови, желби и потреби на клиентите 3. Разграничување на промени кои се само технички изводливи од промените кои се изводливи и пазарот ги прифаќа 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планирање дали во иднина најбитен ќе биде квалитетот или цената (или некаква нивна комбинација) на секој производ/услуга 2. Определување какви промени во организацијата и технологијата се потребни 3. Подготовка на вработените за континуирано менување на нашите производи/услуги

- **ВЕШТИНИ И СПОСОБНОСТИ** (Јас и моите вработени мора да се развиваме стручно во работата, но мора да создадеме и одлични меѓучовечки односи)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Поврзување на техничките способности со квалитетни меѓучовечки односи 2. Создавање на способност за воспоставување на квалитетни односи со купувачите, добавувачите, вработените и државата 3. Развивање информатички вештини и знаење на јазици 4. Целосен фокус на основните способности (човечки, технички и концепциски) и делумно на дополнителните (аналитички, комуникациски и логични) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развивање на способности за соработка во мрежа со други фирми (ние сме силни во производството, друг бизнис во дистрибуцијата, трет во продажбата, па се обединуваме за конкретни производи/услуги) 2. Препознавање на поволностите или ограничувањата кои државата ги одредува за дејноста во која спаѓа нашиот бизнис 3. Споредување на нашите бизнис способности во моментов со оние кои треба во иднина да ги имаме

- **РИЗИК** (Морам постојано да ги следам сите внатрешни слабости и надворешни закани по мојот бизнис)

НА КРАТОК РОК ВНИМАВАЈ НА	НА ДОЛГ РОК ВНИМАВАЈ НА
<ol style="list-style-type: none"> 1. Воведување на месечна анализа на односот цени/квалитет на нашите производи/услуги и нејзина споредба со иста таква од конкурентите 2. Постојано додавање на нов квалитет во нашите производи/услуги, со цел трајно задоволство на нашите клиенти 3. Посветување на сериозно внимание на наплатата на побарувањата, како и месечните потреби од финансии за непречено одвивање на бизнисот 4. Познавање на состојбата во националната економија (висока/ниска инфлација, високи/ниски камати, високи/ниски даноци, царини и придонеси итн.) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Избегнување на замката од преголеми инвестиции во услови кога продажбата е одлична и вложување според реалниот обем на клиенти 2. Елиминирање на состојба во која подолг период не воведуваме никакви промени кај одделни производи/услуги 3. Перманентно враќање на долговите и зголемување на сопственото финансирање на бизнисот по неговото пазарно стабилизирање 4. Организирање со конкурентите за обезбедување на подобри бизнис услови во вашата дејност

Намената на овој Прирачник е најмалку еднакратна, туку тој треба перманентно да го имате кај себе како претприемачи и постојано да црпите од него нови корисни идеи за развој на вашиот мал бизнис во иднина.

Во Програмата за работа на Владата на Република Македонија 2011-2015 утврдени се макроекономски, микроекономски и политики за вработување. Тие опфаќаат активни програми и мерки за вработување на различни целни групи, кои се наведени во Оперативниот план за услуги на пазарот на труд и активни програми и мерки за вработување за 2015 година.



www.mtsp.gov.mk



Агенција за вработување на Република Македонија

www.avrm.gov.mk



www.undp.org.mk

e-mail: info@avrm.gov.mk

www.samovrabotuvanje.mk