

# ПРИРАЧНИК ЗА РАСПОЗНАВАЊЕ И РАЗВИВАЊЕ НА ПРЕТПРИЕМНИЧКИТЕ АФИНТЕТИ КАЈ АПЛИКАНТИТЕ ЗА САМОВРАБОТУВАЊЕ



Агенција за вработување на  
Република Македонија

Скопје, февруари 2015



Модерниот претприемач денес не е само оној кој ја презема било каков ризик за бизнис иницијатива, туку е и континуиран иноватор, кој со своите истражно истражувачки нови производи/услуги изградени со недоволна креативност и иницијативност ја редуцира истражувачкиот ризик и јасно ја определува насоката на својата идна организациона развој. Затоа и вие мора да се развивате сами за да ја развиете својата нов бизнис.

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

- Која е вашата цел со иницијативата нов бизнис?
- Какви знаења, вештини, искуства и способности моментално поседувам, а какви ми се потребни за новата 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 вашата бизнис, односно:

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

# ФАКТОРИ ЗА РАЗВОЈ НА МАЛ БИЗНИС

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

# 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 планираате сите потреби за бизнисот*. Тоа подразбира за вашиот бизнис да го задоволите следново:

- *Потребни од луѓе;*
- *Финансиски потреби;*
- *Технолошки потреби;*
- *Планирање и организација на вашиот мал бизнис;*
- *Потребни 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"><li>1. Знам со какви вработени ќе ги обезбедам потребните видови на знаења, вештини, искуства и способности кои ми требаат во мојот бизнис</li><li>2. Свесен сум какви стручни вештини и способности можам да искористам од луѓето кои ги познавам и сакам да ги вработам,</li><li>3. Моите вработени мора да се истовремено посветени и на задачите и на меѓусебните односи</li><li>4. Морам да соработувам со стручни лица од деловите од бизнисот кои мене ми недостигаат (менаџмент, маркетинг, финансии, сметководство, странски јазици, работа на компјутер итн.)</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Моите вработени не треба премногу да се емотивни кога се на работното место</li><li>2. Не смеам да им го загорам физичкото и психичкото здравје</li><li>3. Ќе згрешам ако не ги испраќам на стручни дообуки моите вработени</li><li>4. Ниту јас, а ниту вработените, не смееме целосно да се потпираме на интуиција кога носиме одлуки, туку за нив треба детална анализа</li></ol>

## • 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"><li>1. Колку вкупно средства ми се потребни за мојот бизнис (за простории за бизнисот, технологијата и почетните обртни средства)?</li><li>2. Сакам сам да ги обезбедам повеќето од овие потреби, а другите да ги позајмам по најниска можна цена</li><li>3. Морам секојдневно да ја анализирам мојата финансиска состојба за да ги планирам потребите од финансии</li><li>4. Морам да бидам скромен во моите профитни очекувања</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Не смеам да згрешам во планирање на потребните финансии за сигурен бизнис, најмалку за 3 месеци</li><li>2. Напоредно со мојата опседнатост од бројки за профит, треба да се грижам и за потребите на луѓето</li><li>3. Во моите најважни производи/услуги ќе вложам повеќе финансии отколку во другите</li></ol>

## • 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"><li>1. За да бидам успешен, морам да поседувам модерни машини и алат</li><li>2. Биснисот подобро ќе го развивам ако користам и компјутер</li><li>3. Ако ја купувам технологијата на кредит, морам да знам колку месечно ќе отплаќам за неа</li><li>4. Ако дел од можностите на машините и алатот не им се познати на моите вработени, потребен ми е надворешен стручен човек</li><li>5. Колку повеќе операции работам на мојата технологија, толку помалку вработени ќе ми се потребни</li><li>6. Со квалитетно користење на технологијата од моите вработени ќе создадам производи/услуги подобри од конкуренцијата</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Постојаното позајмување од други фирми или лица, на машини и алат кои често ги користам, не ми се исплати</li><li>2. Погрешното користење на машините и алатот предвреме ќе доведе до нивно расипување</li><li>3. Не смеам да не ги одржувам редовно моите машини и алат</li><li>4. Колку повеќе вработените работат на мојата технологија, не смеам да не ги наградам за тоа</li></ol>

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

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

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

## ЕЛЕМЕНТИ ЗА РАЗВОЈ НА БИЗНИСОТ

Факториите за развој на малиот бизнис се усогласуваат со Потребиите 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 истовремено 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"> <li>1. Создавање на култура на следење и верување на вработените во основачот-лидер</li> <li>2. Развивање на лидерски способности кај вработените на одговорни позиции</li> <li>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.</li> <li>4. Вклучување на што поголем број вработени во носењето одлуки и единственост во извршувањето на одлуки</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развивање на култура на оспособување на вработените за самостојно носење и спроведување на одлуки во рамките на дадените овластувања од лидерот-сопственик</li> <li>2. Планирање на интензивен развој на знаењата и способностите на вработените со капацитет за идни лидери</li> <li>3. Намалување на опседнатоста од поседување на најсовремено лидерско однесување со применливо и посакувано лидерско однесување</li> <li>4. Формирање на тимови за решавање на проблемите поврзани со квалитетот на бизнисот</li> </ol>

• **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"> <li>1. Ќе успеам да остварам профит доколку продавам по цени кои се реален одраз на квалитетот</li> <li>2. Развивање на применливо знаење кај вработените според видовите производи/услуги кои ги произведуваат</li> <li>3. Целосна грижа за задоволен купувач</li> <li>4. Кои димензии кај нашиот производ/услуга сега се најбитни за клиентите (издржливост, трајност, естетика, функционалност итн.)</li> <li>5. Маркетинг на бизнисот според карактерот на потрошувачите и можностите</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2. Испраќање на идните потенцијални лидери на современи стручни обуки (за технички и менаџерски развој)</li> <li>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.)</li> <li>4. Одржување на задоволството на клиентите преку збогатување на производот/услугата за истата цена</li> </ol>

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

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

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

- **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"> <li>1. Поврзување на техничките способности со квалитетни меѓучовечки односи</li> <li>2. Создавање на способност за воспоставување на квалитетни односи со купувачите, добавувачите, вработените и државата</li> <li>3. Развивање информатички вештини и знаење на јазици</li> <li>4. Целосен фокус на основните способности (човечки, технички и концепциски) и делумно на дополнителните (аналитички, комуникациски и логични)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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)</li> <li>2. Препознавање на поволностите или ограничувањата кои државата ги одредува за дејноста во која спаѓа нашиот бизнис</li> <li>3. Споредување на нашите бизнис способности во моментов со оние кои треба во иднина да ги имаме</li> </ol>

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

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](http://www.mtsp.gov.mk)



Агенција за вработување на Република Македонија

[www.avrm.gov.mk](http://www.avrm.gov.mk)



[www.undp.org.mk](http://www.undp.org.mk)

e-mail: [info@avrm.gov.mk](mailto:info@avrm.gov.mk)

[www.samovrobotuvanje.mk](http://www.samovrobotuvanje.mk)