

Карактеристики на Претприемач

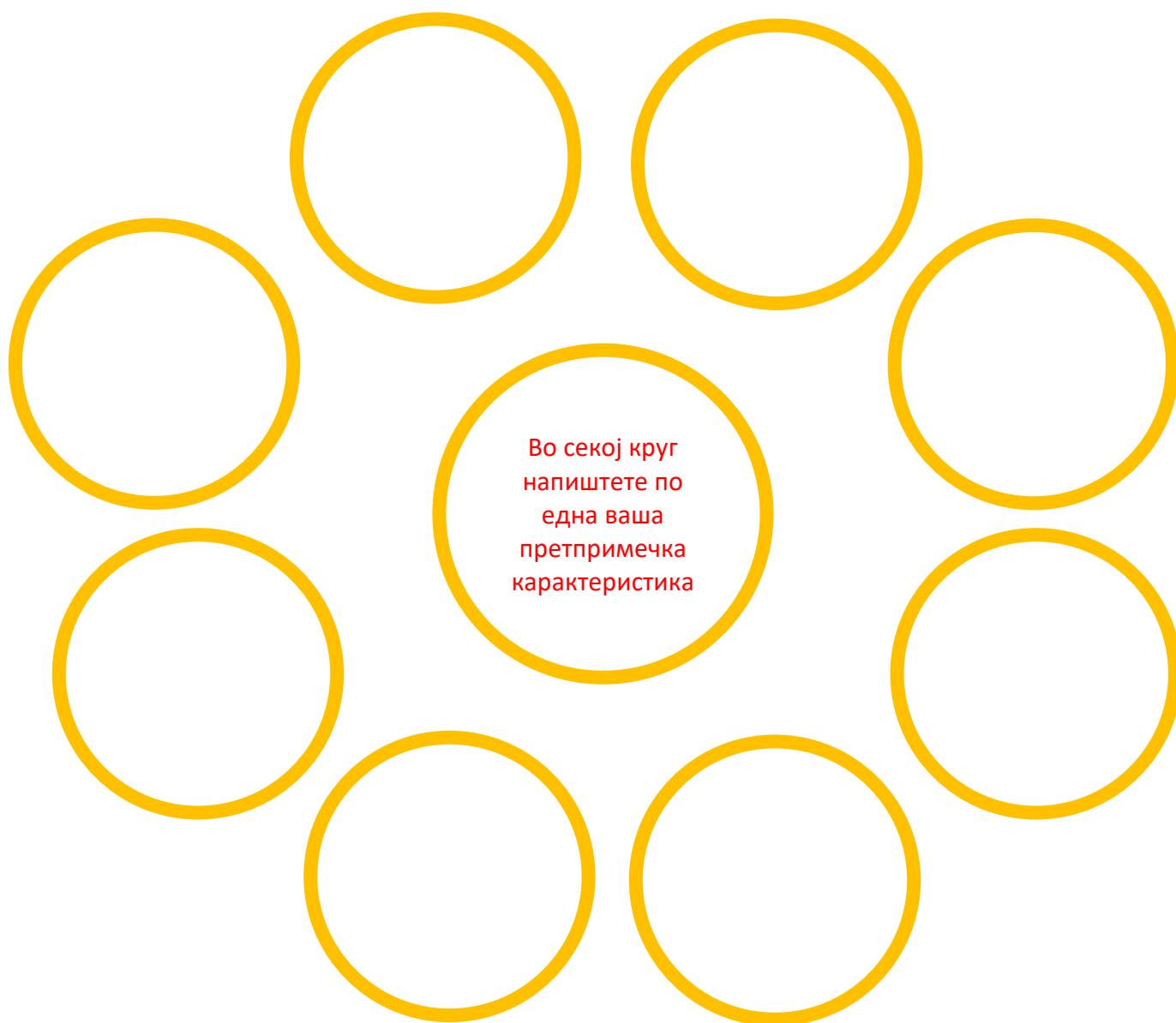
1. Храбар (преземање акција и покрај постоењето на страв од неуспех)
2. Активен
3. Успешен
4. Информиран
5. Систематичен, организиран
6. Квалитетен
7. Ефикасен
8. Точен, чесен, искрен
9. Истраен, упорен
10. Барање на можности
11. Комуникативен, градење на мрежа на контакти
12. Самоуверен
13. Планер и аналитичен
14. Пресметан (преземање на вкалкулиран, пресметан ризик)



КРЕАЦИЈА

ЗДРУЖЕНИЕ НА БИЗНИСИ И КОНСУЛТАНТИ

ВЕЖБА 3: Напишете и подредете карактеристики на претприемач – ваши
карактеристики



ВЕЖБА 4: ПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

А. НАЧИН НА ФОРМУЛИРАЊЕ НА ЦЕЛИ

1. Почнува со прво лице еднина ЈАС, Што се сака – да се биде, да се направи, да се има
2. Секогаш глаголот е во сегашно време правам, имам, сум

- Да се направи/создаде нешто - Активности кои се однесуваат на нешто важно
- Сакам да направам..... или Јас ќе работам на
- Да се има нешто - Поседување нешто (Често пати да се ПОСЕДУВА/ИМА значи да се постигне одредена цел)
- Сакам да имам сопствено или Сакам да имам
- Спроведување на лични промени - воспоставување на сопствени стандарди во работата, вештини, статус

3. Сакам да бидам.....

4. Целите може да бидат краткорочни, среднорочни и долгорочни. Краткорочни цели се до една година, среднорочно цели се до три години, долгорочни цели се до пет и над пет години.

Б. ПРОЦЕС НА ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

Мерливи	Specific
Утврден рок	Mesurable
Добро дефинирани	Achievable
Реални	Realistic
Остварливи	Time bounded

1. Добро дефинирани: Точно да се знае што сакате (имам фирма, продавам на, сопственик сум на, заработувам пари....)
2. Мерливи: тоа што човек може да го мери, може и да го контролира (регистрирана фирма со двајца вработени, со приход од 50.000 евра... продавам 2000 парчиња производи/годишно..... заработувам 1.000 евра месечно... работам со 20 клиенти месечно...
3. Остварливи: тоа некој друг веќе го направил.... тоа сум го направил претходно, постојат конкретни можности што ми одат во прилог...
4. Реални: Може да се постигнат со сопствен ангажман...
5. Утврден рок: точно до кој датум ќе биде остварена

В. КЛАСИФИКАЦИЈА НА ЦЕЛИТЕ

1. Семејство, дом
2. Пари и стекнување имот
3. Кариера, работа, професија лично усовршување,
4. Општествени, меѓучовечки односи (културни, социјални, политички, итн).
5. Хоби, задоволство и рекреација.



ПОСТАВУВАЊЕ НА ЦЕЛИ

Целите треба да бидат добро дефинирани, мерливи, со точно утврден рок, остварливи, со еден збор треба да се постават МУДРО

ШТО САКАМ ДА ПОСТИГНАМ ВО БИЗНИСОТ ВО ПРВИТЕ ТРИ ГОДИНИ ОД РАБОТЕЊЕТО

1. Напишете една среднорочна цел, која треба да се реализира во првите три години: (користи МУДРО)

и две краткорочни цели, кои треба да се реализираат во првата година

a.

b.

2.Што ми треба за остварување на поставените цели:

3.Како ќе го гледате или мерите Вашиот прогрес? Како ќе знаете дека сте ја постигнале целта?

4. Какви проблеми/пречки очекувате? Што може да Ве спречи да работите на остварување на целите?

Од личен аспект:

Општествено опкружување:



ВЕЖБА 5: Начин на остварување на целите

Задача:

- Направете листа на луѓе и институции што ќе ви помогнат (ви требаат) за да ги остварите поставените цели
- Со што ќе ве поддржат тие? Како вие ќе им помогнете ним?

Луѓе за поддршка на бизнис целите	Со што – каква поддршка
Дома – фамилија	
Пријатели	
Држава-Институции (АВРМ, УНДП, предавачи)	
Ментори, Консултанти, Експерти	
Добавувачи на материјали и услуги	
Финансии (банки, сметководство, осигурување)	
Купувачи (фирми, поединци, соработници)	
Други	



ВЕЖБА 6 - Образец SWOT анализа

	Позитивно влијание	Негативно влијание
В Н А Т Р Е Ш Н И Ф А К Т О Р И	Strengths -Јаки Страни	Weaknesses - Слаби страни
Н А Д В О Р Е Ш Н И Ф А К Т О Р И	Opportunities - Можности	Threats - Закани/Ризици



ВЕЖБА 7 -ОПИС НА ПРОИЗВОДОТ/УСЛУГАТА
Што ќе разменуваме за Пари?

- А. Дефинирање на производите/услугите
- Б. Избери 4 или групирај ги производите/услугите во 4 групи
- В. Цена
- Г.

Производ	Содржина од што е направен	Како се мери	Продажна цена	Сервис
А				
Б				
В				
Г				



ВЕЖБА 8 - Опис (профил) на потенцијалниот купувач и комуникација со него

Цел: Способност за препознавање на купувачот и осознавање на начините за комуникација со него.

Резултати: Учесникот има јасна претстава со кого треба да комуницира и да го понуди својот производ/услугата

1. Опишете кој може да биде купувач на вашиот производ/услуга
(Поединец/група, Место на живеење, Пол, Старост, Друга карактеристика)

Напомена: Кој сегмент (група) на купувачи ќе го опслужуваш.

2. Кои потреби на купувачите ги задоволува вашиот производ/услуга

a)

b)

c)

3. Која од горенаведените потреби вашиот производ/услуга ги задоволува подобро од конкуренцијата



ВЕЖБА 9: Анализа на конкуренцијата

Напомена: Идентификувајте реални конкуретни, тие што навистина вам ќе ви бидат конкуренција.

Анализата се прави во однос на три главни конкурентски производи/услуги и тоа:

- А) Производот/услугата на Учесникот _____
В) Производот/услугата на Конкурент 1 _____
С) Производот/услугата на Конкурент 2 _____

Секој од производите/услугите се оценува од 1 до 5. (1 еден е најниска оценка, а 5 е највисока)

А) КВАЛИТЕТ

Особини	Предложен бизнис	Конкурент 1	Конкурент 2
Квалитет на производот			
Брзина на испорака			
Препознатливост на пазарот			

Б) ЦЕНА

Производи (предложен бизнис)	Продажни цени (предложен бизнис)	Конкурент 1 цена	Конкурент 2 цена



ВЕЖБА 10: Предвидување на продажба - проценка на месечните приходи од прометот во текот на првата и следните деловни години (во МКД)

месец*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вк.
Производ/Услуга													
количина													
продажна цена													
промет А													
Производ/Услуга													
количина													
продажна цена													
промет Б													
Производ/Услуга													
количина													
продажна цена													
промет В													
Производ/Услуга													
количина													
продажна цена													
промет Г													
вкупен промет А+Б+В+Г													

Презентирајте одделни проценки на Вашите приходи ако видовите на бизнисот (производи/услуги) се разликуваат значително еден од друг.

(пр. приходите од компјутерски бизнис може да бидат поделени на следните бизнис ставки: “А: Продажба на хардвер”, “Б: Продажба на софтвер”, “В: Компјутерски курсеви”, “Г: Сервисирање на хардвер”.)



ВЕЖБА 11: ПЛАН НА ПРОИЗВОДСТВО

Напомена: се идентификуваат само потребните средства, пресметките на трошоците

1. Опишете го производствениот процес

2. Градежни објекти, инфраструктура

Градежни Објекти Нови и стари	А: набавна сегашна вредност	Б: време на траење (амортизирање) во години	годишна амортизација (А/Б)
ВКУПНО			

Зградите имаат време на траење од 40 години = 2,5% од набавната вредност како годишни амортизациони трошоци.

3. Опрема, машини, возила

Нови машини, опрема, алат	А: набавна сегашна вредност	Б: време на траење (амортизирање) во години	годишна амортизација (А/Б)
Возила			
ВКУПНО			



4. А. Сировини и материјали

Вид на сировини	Количина за една година	Единична цена во МКД	Вкупно трошоци МКД
ВКУПНО			

Б. Гориво/Енергија

Вид на гориво/енергија	Количина за една година	Единична цена во МКД	Вкупно трошоци МКД
ВКУПНО			

5. Потребна работна сила

Р.б	Работно место	Бр на работници	Број на месеци	Вкупно месеци	Бруто плата месечно	Годишна плата МКД
1	Самовработен	1	12	12	18.000	216.000
2						
3						
4. Сезонски						
ВКУПНО						



6. Планирање за реализацијата на производството по месеци и годишно

	Производ/Услуга			
Предвидено производство (единици/ број)				
Јануари				
Февруари				
Март				
Април				
Мај				
Јуни				
Јули				
Август				
Септември				
Октомври				
Ноември				
Декември				
Вкупно				

Вкупна количина за една година од сите производи/услуги изразени како пресметана количина од еден проеизвод/услуга:

7. Трошоци на производство- Формирање на цена на чинење на производот/услугата



ВЕЖБА 12: ТРОШОЦИ

Месечни оперативни трошоци настанати во текот на првата и следните деловни години

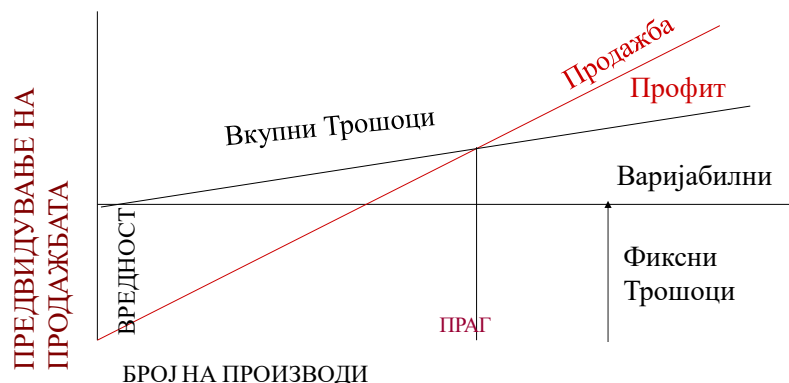
месец*	Фиксни/ Варијабилни	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вк.
Тековни трошоци за материјали	Варијабилни													
Тековни трошоци за трговски стоки	Варијабилни													
Трошоци за кооперанти (поддоговори)	Варијабилни													
Одржување и поправки	Варијабилни													
Промоција	Варијабилни													
Други трошоци/Непредвидени трошоци	Варијабилни													
Бруто плата сопственик	Фиксни													
Бруто плати (без плата на сопственик)	Фиксни													
Патни трошоци (сопственик и вработ.)	Фиксни													
Закупнина (канц., работилница, машини)	Фиксни													
Енергија, вода, греење	Фиксни													
Трошоци за моторни возила (бензин, сервис, регистрација, осигурување)	Фиксни													
Трошоци за превоз од други	Фиксни													
Камата на кредит (за сите кредити)	Фиксни													
Други трошоци/Непредвидени трошоци	Фиксни													
Административни трошоци	Фиксни													
Банкарска провизија		400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
Одржување на фискална каса		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Комунална такса(фирмарина) годишно		600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	400	7000
Осигурување		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Книговодител		2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Трошоци за деловен простор (чистење, поправки и сл)		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Трошоци за достава за завршна сметка		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Набавка на ПП апарат		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Непредвидени трошоци		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Вкпно Административни трошоци		5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5400	67000
ВКУПНИ ОПЕРАТИВНИ ТРОШОЦИ (без амортизација)														

* Месецот под број “1” не се однесува нужно на јануари туку го означува првиот месец од почетокот на производството. Ве молиме наведете го месецот под број “1”.

Не заборавајте на сезонските варијации во оперативните трошоци!



ВЕЖБА 13: Праг на рентабилност, анализа на трошоците ПРАГ НА РЕНТАБИЛНОСТ



- Месечна продажба / приход , 6000 кафиња x 30 денари = 180.000 ден.
- Месечни трошоци за 6000 кафина = 150.000 ден.

Задача:

1. Пресметај добивка и стапка на профитабилност (добивка)
2. Пресметај праг на рентабилност

ПРОФИТАБИЛНОСТ

- Месечна продажба / приход , 6000 кафиња x 30 денари = 180.000 ден.
- Месечни трошоци за 6000 кафина = 150.000 ден.

ДОБИВКА (ПРОФИТ) А-Б = 30.000 ден

Одговор: Профитна стапка изнесува 16,16% (30.000 ден поделено со вкупен приход).

Колкав процент од продажната цена е добивка?

Тоа е 5 денари (16,16% од 30 денари)

ПРАГ НА РЕНТАБИЛНОСТ – Количина на производи што треба да се продадат за да ги покријат вкупните месечни трошоци

Се пресметува со поделба на трошоците со продажната цена (А/Б)

А) Вкупни трошоци = 150.000 ден

Б) продажна цена = 30 ден/кг.

Одговор: Прагот на рентабилност изнесува 5000 кафиња, и таа покажува:

- Со продажбата на 5000 кафиња се покриваат вкупните месечни трошоци
- Секое следно продадено каде е добивка



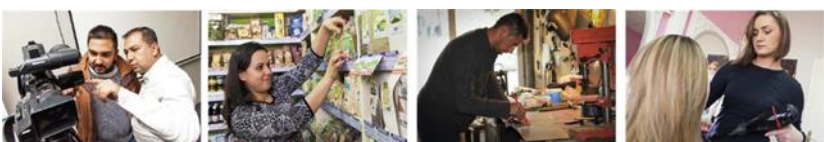
ВЕЖБА 14: ИНВЕСТИЦИОНЕН ПЛАН (= ВКУПЕН ПОТРЕБЕН КАПИТАЛ)

ПОСТОЈАНИ СРЕДСТВА

	1.1 Сопствен влог во постојани средства	проценета вредност
	Објекти, земјиште	
1		
2		
3		
4		
	Машини, опрема, канцалариска опрема и мебел	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
	Алат	
1	Вкупно алат	
	Возила	
1		
2		
	Други постојни средства	
1		
2		
3		
	ВКУПНО 1.1.	



	1.2 Инвестиции во постојани средства	набавна вредност
	Земјиште	
1		
	Објекти	
1		
	Реконструкција /адаптац.	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
	Машини, опрема, канцалариска опрема и мебел	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
	Моторни возила	
1		
	Други инвестиции	
1		
2		
3		
	ВКУПНО 1.2	



Б: ТЕКОВНИ СРЕДСТВА

	2.1 Инвестиции во тековни средства	
	2.1.1 Набавка на почетна залиха на матер.	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
	2.1.2 Набавка на гориво/енергија	
1		
2		
	ВКУПНО ИНВЕСТИЦИИ ВО ТЕКОВНИ СРЕДСТВА 2.1	
	2.2 Сопствени залихи на материјали	
1		
2		
	ВКУПНО ТЕКОВНИ СРЕДСТВА 2.2	
	ВКУПНО 2 (2.1. + 2.2.)	

3. Други почетни трошоци	
3.1 Еднократни почетни трошоци (лиценци, елаборари, итн.)	
3.2 Аванс за закупнина	
3.3 Други почетни трошоци	
Вкупно 3:	

ВКУПНИ ИНВЕСТИЦИИ 1.1+1.2+2+3	
-------------------------------	--

4. Сопствени средства	
5. Поддршка од програмата за самовработување	
Вкупно	



ВЕЖБА 15 – ПЛАН ЗА ОРГАНИЗАЦИЈА И МЕНАЏМЕНТ

1. Правна форма (која правна форма ќе ја изберете за вашиот бизнис-заокружете)

а) Занаетчија

б) Трговец поединец

в) ДООЕЛ (Друштво со ограничена одговорност од едно лице)

г) ДОО (Друштво со ограничена одговорност)

г) Адвокат и ПЗУ

д) Друго (напишете) _____

2. Управувачка и работна структура

Основач

Управител

Вработени

3. Квалификации на претприемачот (дали барањето од Комисијата им е одобрено)

4. Број на вработени и квалификации (опишете колку и какви квалификации треба да поседуваат вработените за успешно функционирање на вашиот бизнис)

5. Административни трошоци (опишете ги предвидените административни трошоци за водење на бизнисот – регистрација, сметководство, канцелариски материјали и сл.)

ОПИС НА ТРОШОЦИТЕ	МКД
Банкарска провизија	4800
Одржување на фискална каса	2400
Комунална такса(фирмарина) /годишно	7000
Осигурување	6000
Книговодител	24000
Трошоци за деловен простор (чистење, поправки и сл)	2400
Трошоци за достава за завршна сметка /годишно	2400
Набавка на ПП апарат	6000
Непредвидени трошоци	12000
Вкупно годишни трошоци за администрирање на бизнисот	67000
Просечно месечно (вкупни годишни трошоци)	5585



ОПИС НА БИЗНИС ИДЕЈА

I. Податоци за бизнис идејата

1. Вид на дејност Опишете во која дејност е вашата бизнис идеја (пр. трговија, угостителство, итн.):

2. Состојби во гранката (пр. каква е понудата, каква е побарувачката, итн. во дејноста во која е и вашата бизнис идеја, односно каква е состојбата во вашето најблиско опкружување (населба, населено место, град) во кое ќе треба да се реализира вашата бизнис идеја)

3. Цели и очекувања од инвестицијата (вложувањето)

4. Опис на бизнис идејата

Објаснете на ШТО се однесува бизнис идејата; -што ќе работите (производувате, продавате, усужувате); -за кого (купувачи-клиенти)

КОИ се вашите цели и како ќе ги постигнете

КАКО ќе ја извршувате работата-каде (локација и простор); -со каква опрема

5. Број на предвидени вработувања во вашиот бизнис



II. Податоци за претприемачот

Име и презиме

Адреса

Телефон и e-mail

Степен на образование: (заокружете):

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| 1. Незавршено основно | 4. Високо |
| 2. Основно | 5. Магистратура |
| 3. Средно | 6. Докторат |

Други обуки/курсеви/семинари /сертификати

Години на работно искуство

_____ месеци

_____ години

Доколку немате работно искуство, запишете 0 (нула) на празните линии

Опис на работното искуство релевантно за бизнис идејата (она што досега го имате како работно искуство што може да гарантира дека ќе го водите бизнисот и каде сте го стекнале?)

МАРКЕТИНГ

III. Опис на производот/услугата напишете ги подетално производите и/или услуги што ќе ги нудите преку вашиот бизнис)



IV. Кои ќе бидат вашите главни купувачи (Поединици, дистрибутивни центри, маркети, бутици, продажни агенти и сл., наведете го поименично)

V. Споредба на производот/услугата со конкуренцијата

A) по квалитет и цена

Б) Кои се вашите главни конкуренти

VI. Каде ќе биде лоциран бизнисот?

VII. Големина на пазарот (проценете колку сега се продава од вашиот производ/услуга на пазарот што ќе го покривате- прикажете информации за вкупната количината и/или вредноста на продажбата на територијата каде ќе работите/ општината/ целата држава)



VIII. Како ќе се промовирате и ќе комуницирате со купувачите

IX. Каков ќе биде начинот на дистрибуција? - Каналите на продажба за вашите производи

X. Клучен фактор на вашиот успех

XI. Клучен фактор на ризик

ПОЧЕТНА ИНВЕСТИЦИЈА

XII. Кои средства се потребни за да почнеш со бизнисот?

1. Постојани средства: _____ мкд.

2. Тековни средства: _____ мкд.

3. Други почетни трошоци: _____ мкд.

Вкупни средства за отпочнување на бизнисот: _____ мкд.

Сопствени средства _____

Поддршка од програмата за самовработување _____



XIII. ПЛАНИРАН БИЛАНС НА УСПЕХ

Годишни оперативни трошоци за бизнис идејата

Р.бр	Опис на трошокот	Единица мерка	Потребна количина	Цена	Вкупно во МКД
I	Вкупно Фиксни трошоци				
	Бруто плата сопственик				
	Бруто плати (без плата на сопственик)				
	Патни трошоци (сопственик.и вработ.)				
	Закупнина (канцеларија, работилница, машини)				
	Енергија, вода, греење				
	Трошоци за моторни возила (бензин, сервис, регистрација, осигурување)				
	Трошоци за превоз од други				
	Камата на кредит (за сите кредити)				
	Други трошоци/Непредвидени трошоци				
	Административни трошоци				
II	Варијабилни трошоци				
	Тековни трошоци за материјали				
	Тековни трошоци за трговски стоки				
	Трошоци за кооперанти (поддоговори)				
	Одржување и поправки				
	Промоција				
	Други трошоци/Непредвидени трошоци				
Вкупно					

Вкупни трошоци Направете проценка на трошоците за вашиот бизнис во текот на една година. Ве молиме запишете го вкупниот износ на трошоци за водење на вашиот бизнис во текот на една година _____ денари.



Приходи од продажба на производи/услуги

Р.бр	Опис на производот/услугата	Единична мерка	Количина/ Планирана продажба - годишно	Цена	Вкупно годишна продажба МКД
	Производ/услуга А				
	Производ/услуга Б				
	Производ/услуга В				
	Производ/услуга Г				
Вкупно					

Вкупна Продажба (за една година) _____ денари
 Направете проценка на продажбата во текот на една година. Ве молиме запишете го вкупниот износ од продажбата во една година:

Добивка/ Профит
 Добивка _____ мкд. (приходи – трошоци)

Стапка на профитабилност _____ %.
 (Планирана добивка/ Вкупни приходи) x 100

XIV. SWOT Анализа на бизнис идејата

ЈАКИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
МОЖНОСТИ	ЗАКАНИ

