

TAKE THE *Leap*

A stylized blue graphic of a person leaping, with arms and legs extended, positioned to the right of the word 'Leap'.A black arrow pointing to the right, located on the left side of the slide.

**Поглавје 1:
Вовед во претприемништво**

Вовед

- Дефиниција на претприемач
- Создавање добри идеи: како да се почне процесот на генерирање идеи.
- Каде да се почне со барање на решливи проблеми кои постојат во вашата бизнис локација.
- Како да ги препознаете вашите вештини, квалитети и атрибути кои ќе ви помогнат да напредувате во специјалистичка област или индустрија.
- Идентификување на област на деловно влијание на вашата локација и пазарот и развивање продукти и услуги кои луѓето сакаат да ги купат.

Вовед: Зошто овој модул?

Општи цели

Овој модул е наменет за едукатори, младински инструктори и млади луѓе кои се заинтересирани за започнување свој бизнис и за подобрување на своите вештини во оваа област.

Курсот „**Вовед во претприемништво**“ ќе им понуди на учениците практични, значајни и остварливи знаења и вештини кои се и преносливи, за да започнат како претприемачи преку разбирањето на значењето на претприемништвото, неговите добри и лоши страни и во кој контекст сето тоа започнува.

Курсот ќе се одвива преку 3 клучни теми:

- Карактеристики на успешен претприемач
- Добрите и лошите страни на претприемништвото
- Историја на претприемништво

Сите горенаведени теми имаат теоретска основа, која ќе биде кратко презентирана, пред да се навлези во практичните и индивидуалните задачи за учениците.

Методологии

Обуката **ОЧИ - ВО ОЧИ** ќе биде презентирана во период од 4 дена почнувајќи со модул 2.

Модул I (Вовде во Претприемништво) ќе биде обработуван секој ден, како додаток на секој модул.

Материјалот за учење кој ќе го обработуваме ќе биде пренесен преку:

- **Дискусии и активности**
- **Задачи**
- **Квизови и проценки**
- **Студии на случаи и дискусија**

ЦЕЛИ НА УЧЕЊЕ:

Акции / достигнувања

- Знаеање и разбирање на претприемништвото

Познавања

- Дефинирање на претприемништво
- Да се набројат карактеристиките на успешен претприемач
- Разбирање на контекстот низ историјата на претприемништво

Вештини

- Свесност за добрите и лошите страни пред започнување бизнис

РЕЗУЛТАТИ ОД УЧЕЊЕТО

Во овој модул ќе можете да:

- Разберете што е претприемач.
- Примените вештини за решавање проблеми за надминување на пречките.
- Апилицирате стратегии за создавање креативни идеи за формулирање силни бизниси.
- Го идентификувате вашиот идеален клиент и да создадете низа производи или услуги што одговараат на одредената потреба.
- Формулирате успешна бизнис идеја.

Вовед во Претприемништво

Ќе научите:

- Разбирање на дефинициите за претприемништво.
- Разбирање дека постојат многу различни видови бизнис.
- Разбирање на добрите и лошите страни на претприемништвото
- Различните начини на генерирање идеи
- Важноста на развојот на прототипи за да се изгради идеален модел на вистинскиот производот.
- Кои вештини ќе треба да ги примените во процесот на решавање проблеми.

I. ШТО Е ПРЕТПРИЕМНИШТВО?



Претприемништвото може да се дефинира како:

- чин на создавање бизнис или бизниси, градење и издигање на истиот, за да се генерира профит.
- трансформирање на светот со решавање големи проблеми.
- тоа што луѓето прават за да ја земат својата кариера и соништа во свои раце и да ги водат по сопствен избор.
- градење живот под свои услови. Без газди. Нема ограничувања на распоредот. И никој не ве кочи. Претприемачите можат да го направат првиот чекор да го направат светот подобро место, за сите во него.

Дефинирање претприемач



Претприемач е лице кое покренува бизнис со цел да оствари профит.

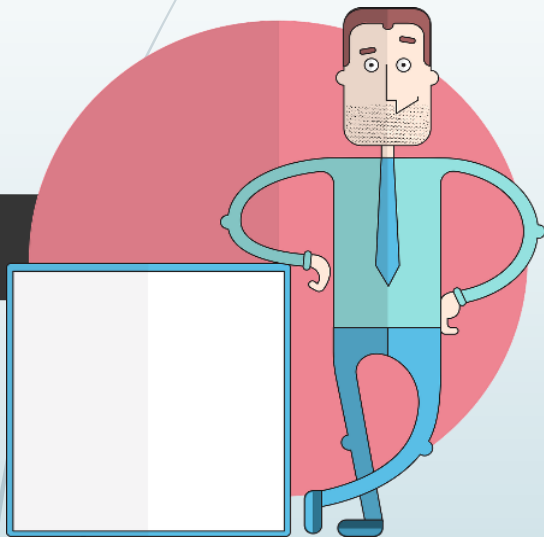
Оваа дефиниција за претприемач може да биде малку нејасна, но со причина. Претприемач може да биде лице кое поставува своја прва онлајн продавница или хонорарец што започнува.

Ова е исто така некој што:

- Започнува дополнителна работа, што после одредено време, може да создаде целосен, одржлив бизнис со вработени
- Создава промена (на пример: Елон Маск испраќа луѓе на Марс, Стив Џобс ги направи компјутерите дел од секое домаќинство)
- Го замислуваат светот поинаку

Претприемачите гледаат можности и решенија каде просечен човек гледа само вознемиреност и проблеми.

Значењето на претприемништвото



Претприемништвото не може да се дефинира без претприемач, кој презема активности за да оствари профит. Без разлика дали се работи за стартап бизнисмен или постоечка фирма, тој решава проблеми со кои многумина се борат секој ден, намерно или не - ги зближува луѓето на начин на кој никој претходно не го правел, или гради нешто револуционерно што го унапредува општеството. На сите тие бизнисмени заедничка им е: акцијата.

Не се работи за само „некоја идеја што ви е заглавена во главата“. Претприемачите ја остваруваат истата, па, може да се каже дека претприемништвото е реализација на идеи.

Добрите и лошите страни да се биде претприемач



Откако целосно ќе завршете со факултет, следниот предизвик е да се најде работа. Влегувањето во корпоративниот свет е прекрасен начин да добиете вистинско практично искуство и да го употребите вашето универзитетско знаење на дело. Сепак, по некое време во работата, може да одлучите дека повеќе ви одговара живот на претприемач. Без разлика дали сакате да започнете дополнителна работа, да работите хонорарно или да започнете сопствен бизнис, има неколку добри и лоши страни да се стане претприемач.

Ајде да погледнеме.

1. Добри страни

Слобода: Не може да се негира дека еден од најдобрите делови да се биде претприемач е целосната слобода да правите тоа што го сакате. Нема повеќе шефови на кои треба да се пријавувате или менаџери - кои ви висат над глава - сега „сте отишле“ од дното до врвот. Барем така се чини. Вие сте шефот.

Флексибилност

Со дополнителната одговорност како шеф, доаѓа и потребата за флексибилност. На многу луѓе им се допаѓа да работат сами за себе, затоа што тоа значи дека можат да работат кога сакаат и каде сакаат. Тоа може да биде едноставно како одење до каучот или прошетка до локалното кафе.

Контрола

Многу пресни претприемачи ја ценат контролата. Сепак, тоа е голема тежина, на која сте се согласиле однапред. Тоа бил вашиот сон и сопственик сте, па имате контрола да го остварите тоа. Да се има пресудна контрола врз насоката на компанијата е една од највозбудливите делови на водењето бизнис.



Добивка

Наместо да ги правите другите побогати, сега профитот влегува директно во вашиот џеб. Ова значи дека секој деловен успех станува ваш успех, а како што расте вашиот бизнис, така растат и вашите потенцијални приходи. Ова може да биде неверојатно мотивирачко за многу нови претприемачи на патот кон успехот.



2. Лоши страни

Одговорност

Како што иднината на вашиот бизнис е во ваши раце, така е и со вашата плата. Да се откажете од сигурна и платена работа и да тргнете кон нестабилен приход не е лесно. Постои голема жртва да се започне сопствен бизнис, иако профитот и платата може да ви бидат големи, но да се носи тежината на одговорност може да биде тешко на почетокот.



Ризик

Како сопственик на бизнисот, ќе преземете најголем дел од ризикот поврзан со започнување нов потфатот. Ова може да значи дека вие често ја ризикувате вашата заштеда, време и труд за да го започнете вашиот бизнис.





Обем на работа

Потребен е сериозен труд за да започнете нов бизнис, и во најголем дел, сами ќе ја завршите целата неблагоприятна и тешка работа - особено во раните фази. Носењето на целата тежина на управување може да биде тешко за едно лице.

Ограничувања

Идејата за водење сопствен бизнис може да биде различна од реалноста. Од доцните ноќи до осамените викенди, да се биде претприемач не е без предизвици. Може да се случи да бидете прилично ограничени во раните фази, без финансирањето од страна на големо име или добро воспоставена компанија зад вас.

Карактеристики на претприемачот

Постои дебата околу дефиницијата за претприемач. Некои експерти имаат широка дефиниција за вклучување на секого, што работи за себе. Другите тоа потесно го гледаат, што укажува дека еден претприемач, претежно, не работи самостојно. Бизнисот вклучува иновации и лидерство, што не може бизнисменот да го работи сам.



Она за што сите се согласуваат е дека еден претприемач:

- **Превзема или смислува идеја и развива нов бизнис околу неа**
- **управува со бизнисот**
- **го проценува ризикот ако не успее идејата.**

Карактеристики на Успешен Претприемач

Некои деловни експерти сугерираат дека претприемничкиот нагон е вроден - особина генетски стекната, додека други веруваат дека секој може да стане претприемач. Без разлика дали некое лице е родено со тоа или го развива, постојат карактеристики потребни за успешно претприемништво, како што се...



Страст - Разговарајте со успешни претприемачи и скоро секогаш ќе го слушате зборот страст кога опишуваат што прават. Следењето на вашата страст е еден од најдобрите предиктори за успех.

Независно размислување -

Претприемачите честопати размислуваат надвор од рамките и не се осврнуваат на другите, кои можат да ги доведат во прашање нивните идеи.

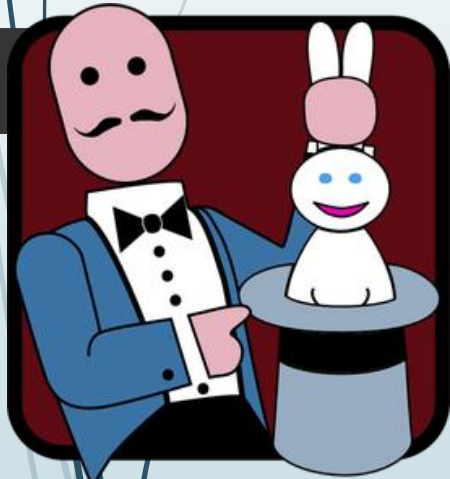




Оптимизам - Тешко е да се успее во што било ако не верувате во позитивен исход. Претприемачите се сонувачи и веруваат дека нивните идеи се можни, дури и кога изгледаат недостижни.

Самодоверба - Ова не значи дека претприемачите никогаш немаат сомнеж во себе, но тие се во состојба да го надминати веруваат дека можат да ја постигнат својата цел.

Снаодливост – ги нарекуваат „решавачи на проблеми“. Иако недостатокот на средства, знаење и ресурси се чести, претприемачите можат да го сторат потребното и да сфатат како да го искористат она што го имаат, за да ги постигнат своите деловни цели. Тие никогаш не дозволуваат проблемите и предизвиците да им се пречка на патот, и наместо тоа, наоѓаат начини да постигнат успех и покрај тешкотиите.





Упорност и способност да се надминат тешкотиите - Претприемачите не се откажуваат пред првата, втората, па дури и пред стоттата пречка. За нив, неуспехот не е опција, па затоа продолжуваат да стремат кон успех, дури и кога работите ќе тргнат наопаку.

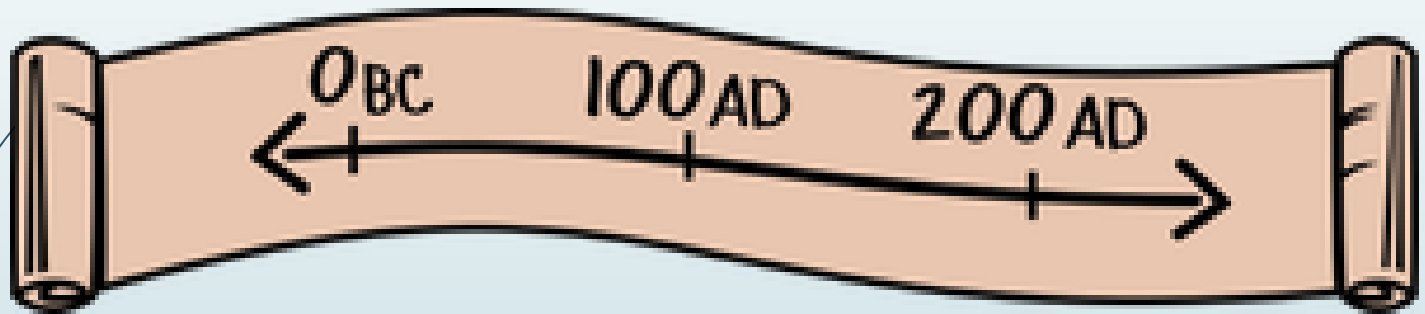
Визија - Некои од построгите дефиниции за претприемништво ја вклучуваат визијата како неопходен елемент. Визијата е гориво што ве придвижува напред кон вашата цел.

Фокус - Лесно е во овој брз, агресивен свет, полн со информации, да бидете расејани. Ова е особено точно за стартапи, кои честопати заминуваат во погрешна насока - според „синдромот на сјаен предмет“ (т.е. производи и услуги кои ветуваат брзи резултати). Успешните претприемачи се фокусирани на она што ќе донесе резултати.

Акциона-ориентираност - Претприемачите не очекуваат „нешто од ништо“ и не чекаат да се случат работите. Тие се актери. Тие ги надминуваат предизвиците и избегнуваат одложување.

Историја на претприемништвото

Од растот на трговските патишта до создавањето пазари, човештвото постигна многу, во текот на историјата. Но, кои биле првите претприемачи во светот? И, како дојдоа до тоа да создаваат бизниси?



1. Почетоците на трговијата

Првите претприемачи (се разбира), биле трговци. Првиот познат акт на трговија доаѓа од Нова Гвинеја, околу 17.000 година п.н.е., каде што локалното население разменуvalo обсидијан - црно вулканско стакло што се користело за правење сечила, за други потребни стоки. Овие рани претприемачи разменуваа еден вид стоки за друг и се нарекува „натурална размена“.





Околу 15.000 години п.н.е., започнало првото припитомување на животните, а околу 10 000 п.н.е. - првото култивирање на растенија. Овој чекор кон земјоделството е клучен за напредокот на човечкиот вид. Сега, наместо постојано да се движиме како номадски племиња, сме можеле да бараме нови места за садење растенија, иако и ловот и риболовот биле богато застапени и да се населуваме постојано, а со тоа и да формираме поголеми, стационарни заедници.



Како што се повеќе луѓе се преселуваа во овие населени места, еден од најважните достигнувања се случило со доаѓањето на специјализацијата. Наместо секој поединец да работи секаква работа, за сопствениот опстанок, различни индивидуи, во секое племе, ќе се одделат како експерти за одредени задачи, како што се земјоделство, лов, собирање, риболов, готвење, правење алатки, градење засолништа или правење облека. Подоцна, тоа стануваат професии.

2. Првите градови

Човечките цивилизации започнале да никнуваат во близина на реките како Нил, Тигар и Еуфрат, Инд, Жолтата Река и Јангце. Во првите градови се створени првите писма, посебно заради почетокот на појавата на администрација и поорганизирана трговија. Во овој период се развиваат првите армии и се формираат првите градски власти. Земјоделските населби го ставиле човештвото на патот кон брзо интелектуално и научно напредување.



3. Трговските патишта овозможуваат ширење на идеите



Наскоро никнале трговските патишта меѓу новите градови. Магарињата, коњите и камилите овозможиле трговија меѓу цивилизациите, придвижувајќи и стоки и идеи. Биле изградени бродови за транспорт преку морињата. Наскоро се формираат трговски мрежи и центри и се појавиле посложени верски, трговски и општествени структури.

Околу 2.000 п.н.е. е откриено железо, што доведува до напредок во војувањето и, како последица на тоа, историјата станува побурна. Околу 600 година п.н.е., војници со железно оружје, на коњи, доведоа до создавање на империи. Иако некои од овие гиганти имале сомнителна етика, никој не може да негира дека тие биле иноватори.

4. Појава на парите



Раната трговија се состоела од „бартер“ (размена на стока – за стока). Ако Том има крави, а Игор кокошки, и ако Том и Игор се согласат дека една крава вреди четириесет кокошки, тогаш може да има трговијата меѓу нив.

Сепак, проблемот со бартер системот било тоа што, за да се оствари трговија, двете страни морале да го сакаат она што го имала другата страна. Оваа „совпаѓање на желбите“ честопати не се случувало. Така, желбата за унапредување на бизнисите и трговијата довеле до појава на парите.



Се смета дека сребрените прстени или шипки биле користени како пари во Антички Ирак пред 2.000 п.н.е. Раните форми на пари честопати би биле стоки како морски школки, лисја тутун, големи плетени карпи или монистра.

Користењето пари - прифатен медиум за складирање на вредност и овозможувањето размена, значително го подобрил нашиот свет, нашите животи, нашиот потенцијал и нашата иднина.

5. Создавање пазари

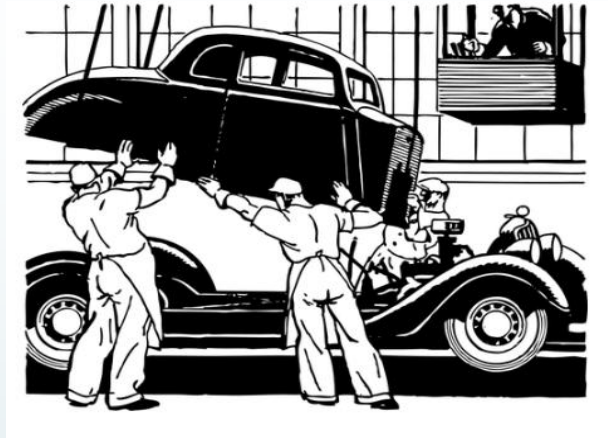
Со пораст на населението, почнувајќи од 1470 година, градовите, пазарите и обемот на трговијата пораснал. Банкарството, првично започнато од античките месопотамци, се издигнува на ново ниво и комплексност. И еснафскиот систем се проширил, а идејата дека бизнисот е „безличен“ и не зависи од тоа кој е произведувач, кој продавачот и кој е купувачот, започнала да се развива.

Светот наскоро видел дека иновациите можат да ги направат животите подобри и дека ефикасноста е пат кон повисок животен стандард. Како што вели Роберт Л. Хајлбронер во „Светски филозофи“:

„Во пред-капиталистичката ера се родиле печатницата, хартиената мелница, ветерницата, механичкиот часовник, мапата и ред други пронајдоци. Самата идеја за пронајдокот завладеала; на експериментирањето и иновациите за прв пат се гледало со одобрување“.



6. Почеток на индустриската ера



Од индустриската револуција, се појавиле концептот за масовно производство и „економија на обемот“. Големината, довербата и вертикалната интеграција станале клуч за богатството во тоа време. Такви биле Ендрю Карнеги и Ј. П. Морган во бизнисот со челик, Џон Д. Рокфелер и Френк Кенан во бизнисот со масло и Хенри Форд во автомобилската индустрија.

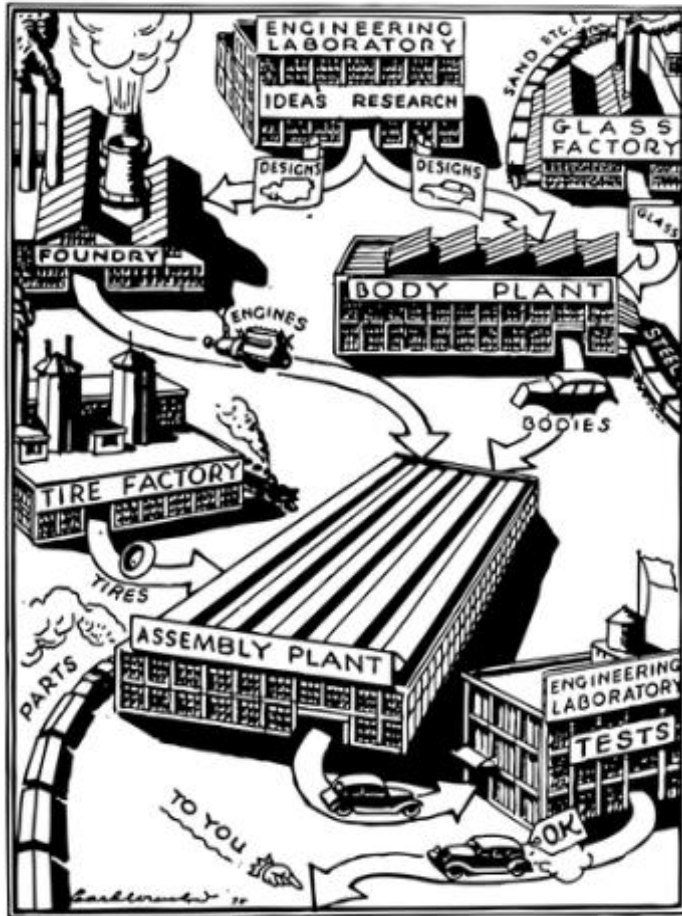
Некои достигнувања

- Атлантскиот свет станува најголема воена сила.
- Комбинацијата на енергијата и моторите го ослободиле човекот од стегите на човечката и животинска мускулна моќ.
- Телеграфот и телефонот го соединиле човештвото.
- Со струјата, ја осветливме ноќта.

7. Време после Втора Светска Војна и претприемништвото

Посе Втората Светска Војна, претприемништвото започнува да се менува, од неколку различни причини, како:

- Економијата била се поглобална и поглобална
- Огромните економии (како економијата на С.А.Д.) не можеле да си дозволат да се фокусираат единствено на продавање добра на домашните пазари.
- Зголемувањето на бројот на луѓе кои поседуваат коли, како микроекономска причина.
- Раст на личниот стандард



Тоа влијаело на нова организација и создавањето нови компании, од најразлични сектори и со најразлична намена, кои силно зајакнале и се обогатиле за време на овај период. Примери за тоа се производителите на бела техника, електрични уреди и авионски компании како Lockheed, IBM и Holiday Inns.

Навистина, тие се прилагодиле на потребите на општеството и меѓународниот поредок, и го стимулирале создавањето на патна мрежа со квалитетни автопати и железничка врска помеѓу големи градови и се приспособувале на новите барања, кои во дел – сами ги стимулираат.

8. Модерно претприемништво



Денес, претприемачи се:

- Сметани како животна сила на економиите низ целиот свет.
- Ценети за нивниот придонес кон стандардот.
- Поттикнувани да иновираат и да се натпреваруваат со компании низ целиот свет.



Глобалната економија – комбинирана со модерната инфраструктура и комуникации – вовела нова ера на конкуренција во светот на претприемништвото. Повеќе не се натпреварувате со претприемачи во вашето племе, град или село: вие се натпреварувате со претприемачи низ целиот свет, и понекогаш е тоа соочување со различни реалности кои прават уште повеќе тешкотии, како:

- Пониски плати во многу држави, социјални слоеви и региони
- Подобар пристап до евтина работна сила

Ова поглавје ги воведе учениците во претприемништвото и ги обезбеди со следните вештини:

- ✓ Разбирање на претприемништвото
- ✓ Познавања на карактеристиките на успешен претприемач
- ✓ Познавање на претприемништвото низ историјата

Со цел да го продлабочите своето знаење, погледнете во понатамошните содржини и видеа.

Ви благодариме за учеството!

REFERENCES

<https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>

<https://quickbooks.intuit.com/au/resources/jobs-and-internships-for-students/the-pros-and-cons-of-being-an-entrepreneur/>

<https://www.thebalancesmb.com/entrepreneur-what-is-an-entrepreneur-1794303>

<https://startupguide.com/history-of-entrepreneurship-from-ancient-trade-to-the-industrial-age#:~:text=The%20beginnings%20of%20trade,arrowheads%20for%20other%20needed%20goods.>

<https://bebusinessed.com/history/history-of-entrepreneurship/>

Изјава за правна ОДГОВОРНОСТ

„Поддршката на Европската комисија за производство на оваа публикација не претставува одобрување на содржината што ги рефлектира и тоа се ставови само на авторите, и Комисијата не може да биде одговорна за каква поинаква употреба што може да се направи од информациите содржани во неа“.