



Неколку чекори до успешна кооператива

Прва Лозарска Кооператива – Неѓоино

2011 година

Изработил: *Александар Ристиовски*, основач на првата
кооператива во Република Македонија

Дизајн: Стефан Ристовски

Печатено:

Овозможено од:



Федерацијата на Фармерите
во Република Македонија

Оваа публикација е реализирана во рамките на програмата за децентрализирана соработка меѓу Регионот Долна Нормандија и Република Македонија.



Печатено: Септември 2011 година

СОДРЖИНА

Вовед.....	5
Што е кооператива.....	5
7-те принципи на кооперативата.....	5
Зошто е потребна кооператива.....	6
Потреба од кооператива.....	7
Чекори за основање на кооператива.....	8
Чекори во постапката за организирање на членовите.....	8
Чекор 1.....	9
Чекор 2.....	12
Чекор 3.....	14
Чекор 4.....	18
Чекор 5.....	20
Чекор 6.....	22
Чекор 7.....	23
Чекор 8.....	25
Чекор 9.....	27
Заклучок.....	28

За прирачничкиот

Кооперативите како форма на организирање на земјоделците во Република Македонија постојат многу одамна, уште од почетоците на 20 век. Меѓутоа различните историски периоди во Македонија носат и различни политичко – економски општествени состојби кои влијаат на различниот начин на функционирање на кооперативите. Најголем подем на кооперативите настанува по Втората Светска Војна во тукушто ослободената Македонија како самостојна држава во рамките на Југословенската Федерацијата. Меѓутоа комунистичкиот политички и економски систем преку воведување на државна сопственост го искривува основниот модел на приватна сопственост и работа на кооперативите со што тие губат на функционалност и ги губат основните атрибути на една кооператива. Со тоа се губи довербата на земјоделците во таквата форма на организирање и со тоа во последните години од 20 век се губат кооперативите како правни лица кои функционираат во економскиот систем.

Со осамостојувањето на Република Македонија од рамките на Југословенската Федерација при крајот на минатиот век и со промената од комунистичко во капиталистичко општество започнува нов период во кој кооперативите добиваат можност повторно да станат една од можностите за здружување на земјоделците заради остварување на профит.

Во периодот од 2001 па се до 2007 година авторот на овој текст работеше директно на проблематиката на

организирање и здружување на земјоделците во Република Македонија преку неговото матично Здружение на лозари Витис од Неготино, Федерацијата на Фармерите во Република Македонија и како консултант ангажиран од страна на Шведската Федерација на Фармерите која во тој период ги подржуваше ваквите активности преку повеќе проекти познати под имињата СФАРМ 1, 2 и 3 и на крај како иницијатор и основач на Прва Лозарска Кооператива од Неготино како прва модерна кооператива во Република Македонија по законското овозможување за регистрација на вакви организации преку Законот за Задруги од 2002 година (Сл. Весник на РМ.54/2002).

Како автор прифаќам дека се можни грешки во подготовката на овој прирачник како од аспект на презентирањето на законската рамка за основање и регистрација на кооперативи во Република Македонија така и во делот на сугестии за начинот организирање и функционирање на кооперативите кои ги црпам од моето долгогодишно искуство, но во исто време сакам да искажам благодарност до Трајан Димковски - директор на Федерацијата на Фармерите во Република Македонија, Дејан Петровски - директор на Прва Лозарска Кооператива од Неготино, Трајче Мирчев – претседател на Прва Лозарска Кооператива, за укажаната помош и поддршка во изработката на прирачникот.

Вовед

Прирачникот „Неколку чекори до успешна кооператива“ е напишан за оние луѓе кои се заинтересирани да започнат – основаат кооператива заради заедничка набавка на репроматеријали, заедничко производство и преработка на производи или за заедничка продажба на производи.

Прирачникот преставува еден краток преглед што треба да се следи и кои чекори треба да се преземат при основањето на една кооператива и како истата да стане успешна организација со презентација на некои примери заради подобро појаснување. Меѓутоа организирањето на една кооператива и нејзино регистрирање е поврзана со запазување повеќе законски процедури, па затоа ги советуваме земјоделците да се обратат за помош кај стручно лице кое ќе им помогне во нивната работа. Федерацијата на Фармерите во Република Македонија располага со таков стручен кадар и смислата на нејзиното постоење е во правец на поддршка на земјоделците заради успешно и профитабилно земјоделство.

Што е кооператива?

Кооператива – задруга е правно лице (претпријатие) основано на доброволна основа и контролирано од лицата кои го употребуваат. Кооперативата претставува демократски управувано претпријатие од страна на членовите (сопственици) со основна цел да одговори на нивните заеднички потреби.

Уникатноста на кооперативите се согледува во следното: членовите на кооперативите се и сопственици па овој систем многу влијае на начинот на функционирање на кооперативите. Во случај кога членовите на кооперативата ќе престанат да ги користат услугите кои таа им го нуди, тогаш кооперативата ќе престане да постои.

Како претпријатија кооперативите постојат повеќе од 180 години и во сето тоа време принципите т.е. основата на кои функционираат кооперативите се менува. Денес општо се прифатени 7 принципи на кои се гради и функционира една кооператива.

Кооперативите се доброволни организации отворени за секое лице кои имаат потреба од услугите кои ги нуди кооперативата. Сите тие лица мораат да ги прифатат сите одговорности за членството без било какви дискриминаторски однос кон половите, социјалните, политичките или религиозните разлики.

- ## 2. Демократско управување од членството

Кооперативите се демократски организации управувани од членовите и истите земаат активна улога во сите процеси на донесување на одлуки.

3. Членарина

Членовите на кооперативата плаќаат членарина како придонес на кооперативата но во исто време имаат контрола на финансиските средства.

4. Самостојност и независност

Кооперативите се самостојни и независни организации управувани само од членовите.

5. Образование, обука и информација

Кооперативите ги информираат своите членови, им обезбедуваат обука како на членовите, на избраните управни тела така и на вработените за да можат сите да имаат можност да допринесат во целост на организацијата.

6. Соработка меѓу членовите

Кооперативите им служат на своите членови на најдобар начин преку овозможување на соработка од било каков вид меѓу членството.

7. Грижа за општеството

Со фокусирање на потребите на членовите, кооперативите работат им придонесуваат за одржлив развој на нивните заедници и општеството.

Зошто кооператива?

Кооператива е претпријатие кое им е потребно на членовите заради подобрување на нивниот бизнис,

т.е. зголемување на нивниот профит. Тоа може да се направи на неколку начини:

- Заедничка набавка на репроматеријали со што се постигнува поголем обем на набавка која со сигурност ќе им донесе пониски набавни цени на членовите кои ја вршат таа набавка, отколку сета набавка да ја прават поединечно.

- Заедничка преработка на примарни производи при што истата ќе се прави во заеднички преработувачки погон со што полесно ќе може да изгради, ќе се постигне поголем волумен на преработка и ќе се пласираат поголеми количини на унифициран производ со што ќе се постигнат сигурен пласман и повисоки цени на производот, а сето тоа ќе води кон поголем профит кај секој од членовите (пример земјоделски производ пиперка кој го произведуваат поголем број на членови – земјоделци, со заеднички постројки за преработка во Ајвар ќе се постигне поевтина инвестиција, сигурна суровина, изедначен квалитет на производ, поголеми количини за продажба, посигурен пласман и повисоки цени на краен производ)

- Заедничка продажба на производи со што се постигнува поголеми количини кои се нудат, посигурен пласман и повисока цена.

Пошребата од кооператива

Секоја кооператива си уникатна на свој начин, меѓутоа секоја кооператива си има своја јасна причина поради која е основана, на пример:

- ✓ Пониски цени на репроматеријали
- ✓ Повисоки цени на готов производ
- ✓ Преработка и производство
- ✓ Контрола на пазарот во случај кога членовите произведуваат производ во огромни количини и значителни на пазарот.

Вообичаено е да кооперативата си има само една цел. Многу ретко кооперативите имаат повеќе цели. На пример или само набавка или само продажба. На тој начин со специјализација се добива поголема ефикасност и оперативност, а со тоа и поголеми можности за успешно работење. Поради тоа денес многу земјоделци во развиените европски држави се членки на повеќе кооперативи во исто време. На пример во Шведска еден одгледувач на молзни крави е член на кооператива за набавка на репроматеријали за сеење на жито и други култури потребни во исхраната на кравите, потоа е член на кооператива за производство и снабдување со концентрати, член на кооператива за откуп на млеко, член на кредитна кооператива, член на кооператива за снабдување со мебел и други потреби во домаќинството итн.

Како кооперативите се разликуваат од другите форми на организација

Акционерите во акционерските друштва се слични со членовите во кооперативите поради тоа што и во двата случаи се работи за ко - сопственици. Меѓутоа кооперативите се разликуваат од другите претпријатија по многу други нешта. Така, кооперативите се демократски контролирани

претпријатија по системот „еден член - еден глас“ што во многу е различно од акционерските друштва каде тој што има најмногу акции има најголем удел во донесувањето на одлуки. Од друга страна пак, распределбата на добивката е соодветна на износот на акции кои ги поседува акционерот во акционерското друштво додека кај кооперативата каде важи правилото „еден член еден глас“, добивката се распоредува според обемот на користење на услугите од страна на членовите.

Кооперативите по природа не се претпријатија чија крајна цел е поголем профит, туку правилна распределба на добивката спрема членовите, а само мал дел од профитот се задржува за потребите на нови инвестиции во кооперативата. Тоа значи дека трговските маржи кои ги става кооперативата на своите услуги треба да обезбедат само покривање на трошоците на работење (плати, придонеси, комунални трошоци, оперативни трошоци и др.).

Поради ваквата природа на кооперативите, во некои земји тие се третираат како непрофитни организации или пак се ослободени од плаќање на данок на добивка.

Чекори за основање на кооператива

Иницијативата за основање на кооператива мора да биде базирана на јасно разбирање помеѓу заинтересираните членови дека им е потребно здружување заради остварување на нивната цел. Како што појаснивме, целта на здружувањето може да биде, остварување на пониски цени на

репроматеријали, повисоки цени на производите за продажба или пак за освојување на поголем пазар.

Како и за секој бизнис и при започнувањето на кооперативата мора да се направи прецизен бизнис план кој е обврска на членовите кои покажуваат иницијативност и лидерски способности. Тие треба да се погрижат дека сите активности ќе бидат во насока на успешно работење.

Чекори во постайкаџа за организирање на членовите

Во следниот дел накратко ќе ги наброиме чекорите за организирање на членовите во кооператива и оваа листа може да служи како контролна листа на постапки за основање на кооператива.

Чекор 1. Собирање на информации, појаснување на потребите за основање на кооператива, создавање на група на потенцијални членови.

Чекор 2. Собир на потенцијални членови, разговори за потребите од основање на кооператива, избор на работна група која ќе го води процесот на основање.

Чекор 3. Изготвување на идеен бизнис план за оценување на економската оправданост за основање на кооператива, споделување на податоците со потенцијалните членови, придобивање на членовите.

Чекор 4. Развој на договор за членство во кој ќе се опишат обврските и правата на членовите. Овој договор ќе биде дел од Статутот на кооперативата во

ќе бидат регулирани и други делови од управувањето.

Чекор 5. Подготовка на детален бизнис план.

Чекор 6. Подготвување на прелиминарен Статут на кооперативата со сите права, обврски и финансиски влогови на членовите.

Чекор 7. Одржување на основачко собрание, избор на раководни тела (управен одбор, надзорен одбор) и подготовка на документација за регистрација.

Чекор 8. Избор на директор – менаџер на кооперативата, подготовка за започнување со работа на кооперативата.

Чекор 9. Следење на активности од имплементација на бизнис планот.

*Чекор 1. Собирање на информации, љојаснување
на љојребитџе за основање на кооператива,
создавање на групa на љојшенцијални членови.*

Зошто?

Собирање на информации за кооперативите, за производите кои треба да се набавуваат, произведуваат или продаваат. Формирање на иницијативна група на членови која сака да работи на истражување за оправданоста за основање на кооператива.

Препорака

Иницијативната група треба да се состои од потенцијални членови, идни сопственици на кооперативата. Бројот на членовите на

иницијативната група според искуствата најдобро е да биде од 5 до 15 лица.

Мал број на членови не е добар затоа што ќе се изгуби на вистинската потреба од создавање на кооператива, а во исто време тоа е и малку лица за да се заврши целата работа.

Преголема група пак има слабости поради намалената можност за добра координација помеѓу членовите.

Иницијативната група пожелно е да си зададе рокови за извршување на одредени активности за да подобро се организира работата и заради подобра ефикасност. Врз основа на тие рокови, групата одредува кога и како ќе се организираат состаноците и другите активности потребни за основање на кооператива.

Собирање на материјали, информации и податоци

- ✓ Соберете материјали за видот на бизнисот со кој сакате да се занимавате. Материјалите треба да се однесуваат на технологија на производство, пазари каде тие производи се продаваат, клучните играчи во тој сектор (производители, дистрибутери, купувачи, владини агенции и инспекции кои го контролираат тој сектор).
- ✓ Соберете информации дали може да се формира кооператива во вашиот сектор, дали има некои законски ограничувања и сл. (на пр. Во Македонија се забранети формирање на финансиски задруги, задруги кои би се занимавале со оружје и др..)

- ✓ Согледајте кои се закони ја контролираат областа во која сакате да функционирате.
- ✓ Информирајте се какви се стандарди и квалитети треба да воспоставите за да можете да функционирате.
- ✓ Испитајте ја можноста за набавка или пласман на производи кои се во интерес на Вашите членови, кои се најблиските пазари, пазари на кои би постигнале конкурентска предност.
- ✓ Побарајте кој се може да Ви помогне во започнувањето со бизнисот, вклучувајќи ги тука и експертите кои ја познаваат проблематиката.
- ✓ Соберете информации за потребните финансиски средства за инвестирање во бизнисот со кој кооперативата ќе се занимава, вклучувајќи ги тука и средствата кои би се собрале од членовите кои ќе ја основаат кооперативата.

Утврдете ги заедничките потреби кои ги поврзуваат потенцијалните членови

- ✓ Направете истражување на пазарот и заедничкиот интерес на потенцијалните членови на кооперативата.
- ✓ Видете во кои области заинтересираните членови имаат проблеми, а каде имаат подобри можности.
- ✓ Искористете ги информациите кои сте ги собрале, бидете реални при изборот на областа во која има потреба да се организира кооператива заради подобрување на

состојбата на идните основачи на
кооперативата.

**Изберете ги луѓето кои би имале ист или сличен
интерес во кооперативата**

- ✓ Споделете ја информацијата за развој и
основање на кооператива.
- ✓ Потврдете го интересот кај потенцијалните
членови.
- ✓ Дискутирајте за заедничките потреби и
проблеми и можноста тие да се надминат
преку основање на кооператива.

Клучно прашање за дискусија:

Дали групата споделува заедничка
потреба (проблем) и дали е видлива
бизнис идеја со кој тој проблем би се
решил?

ПРИМЕР

Кооператива за заедничка набавка на рејроматеријали

Прва Лозарска Кооператива (ПЛК), со седиште во Неѓошино
е кооператива за заедничка набавка на рејроматеријали во
лозарството, вршење на услуги со механизација и
заедничка продажба на вино и жрзје основана во 2005
година. ПЛК беше првата кооператива од модерен, зајаден
тип, основана во Македонија со донесувањето на новиот
модерен Закон за здруженија во 2001 година.

Денес ПЛК има 14 членови и е најголемо претпријатие во
регионот за набавка на рејроматеријали и поддршка на

лозариите со модерна механизација. ПЛК ојсложува повеќе од 300 лозари со преку 1000 хектари лозови насади.

Во периодот пред формирањето на ПЛК, целокупните набавки се вршеле преку приватни претпријатија – земјоделски аџиџи. Секоја година цените на рејроматеријалите се покачувале, цените на винското грозје се намалувале, а бројот на трговци со рејроматеријали (земјоделски аџиџи) се зголемувал. Тоа бил очигледен доказ дека во тој бизнис за снабдување со рејроматеријали има големи профити.

Неколку члена од Здружението на лозари Виџис од истиот град започнале истражување и успеале да дојдат до информации дека трговските маржи на рејроматеријалите се движеле меѓу 40-60%. Тоа било висинско боѓање за трговците со рејроматеријали. Па така поради законските ограничувања членовите на здружението морале да започнат активностите за основање на кооператива за да можат да започнат со деловни активности кои не биле дозволени кај здруженијата.

Поради недоверба во нивното од 40 членови лозари на здружението само 6 се здружиле и во Ноември 2005 ја основале ПЛК.

Во период од 6 години ПЛК го зголемил бројот на членови на 13, бројот на лозари кои соработуваат со ПЛК се искачил од 50 во 2005 на над 300 во 2011 година. Од преку 15 трговци со рејроматеријали во 2005, денес во 2011 нивниот број се намалил на само 4 поради тоа што ПЛК ја уништила конкуренцијата со ниски маржи, со што ги намалила трошоците за производство и за цели 20-30%.

Денес ПЛК е најуспешната кооператива во Македонија и е пример за организирање на земјоделците и во други области. По основањето на ПЛК, во Македонија се основаат преку 20 нови кооперативи, и тоа е тренд кој се повеќе зема замав. Во исто време и институциите на системот ја сфатија потребата и придобивките од кооперативите па

заједно и ги поддржуваат преку разни програми за субвенционирање.

**Чекор 2. Собр на институционални членови,
разговори за користење од основање на
кооператива, избор на работна група која ќе го
води процесот на основање.**

Потреба

Потврдување дека има доволен интерес за формирање на кооператива за да се оправда понатамошното истражување и планирање.

Избор на работна група која ќе собери потребни информации и ќе подготви план за организација.

Препорака

Одржете неформален состанок со лицата кои би можеле да бидат заинтересирани.

- ✓ Планирајте го состанокот и насочете се кон негова ефикасност.
- ✓ Презентирајте ги собраните информации. Фокус на оние кои се заеднички проблем за сите.
- ✓ Дозволете отворена дискусија и стимулирајте ги сите заинтересирани да дискутираат, бидете реални што е можно, а што невозможно да се стори.
- ✓ Употребете гласање кога треба да се утврди некој заклучок.

- ✓ Парични средства се потребни уште во фазата на планирање, истражување. Инвестирање на сопствени пари или пари собрани од донации се одлична можност за добар почеток. Може да се случи да се соберат пари и од посетителите на тој состанок кој осознале дека пред нив стои добра бизнис идеа.

Парични средства и нивна употреба

Најдобро е парите кои ќе се соберат да се вложат во наменски отворена сметка во банка за да се овозможи поголема следливост на приходите и трошоците и одговорните лица кои располагаат со паричните средства.

Направете план како ќе се искористат средствата во случај да не се формира кооператива. Во некои случаи можно е да законот го ограничува располагањето со средствата, па затоа треба да се внимава.

Избор на работна група

Работната група е одговорна за спроведување на сите активности од зачетокот на идејата за формирање на кооператива па се до изборот на нејзините органи, управен одбор, надзорен одбор и др.

Работната група треба да биде мала од 5 до 15 лица за да биде ефикасна и во собирањето на информации и во донесувањето на одлуки. Изберете лица кои имаат време да се посветат на идејата, лица кои имаат високи познавања од областа, лица кои се многу засегнати од бизнисот со кои ќе се занимава кооперативата (крупни земјоделци, или др.).

Работната група треба:

1. Направи истражување кој се би бил потенцијален член.
2. Собирање на информации за пазарот.
3. Изработка на физибилити студија или пред-проект.
4. Редовно информирање на сите заинтересирани членови.
5. Организација и координација на состаноци.
6. Изработка на детален бизнис план и негова промоција кај потенцијалните членови.

Клучно прашање за дискусија:

Дали има доволно интерес и посветеност за започнување на кооператива?

Неколку постапки за успешен состанок

Компоненти на успешниот состанок

- Добро раководење со состанокот
- Разбирливи и заеднички цели
- Бројна присутност

Подготвите

1. Одберете просторија и место кое е најсоодветно за сите учесници на состанокот
2. Ако Ви е потребно дополнителна регрутација на членови во кооперативата, огласете го настанот преку разни медиумски и

презентативски простори, проширете ја информацијата и низ разговорите со своите колеги, комшии, пријатели и слично.

3. Јасно дефинирајте ги целите кои треба да се постигнат на состанокот
4. Одберете водач (спикер) на состанокот кој има искуство во водење на состаноци во големи групи и одберете записничар
5. Направете дневен ред и објавете или испратете го до потенцијалните присутни лица
6. Најдобро би било состанокот да се ограничи на период не подолг од 2 часа

Пример на дневен ред:

18ч..... Вовед

18.15ч.....Извештај на работната група, претставување на моделот на кооперативи и зашто тој модел најдобро одговара на потребите на членовите

18.30ч.....Дискусија и донесување на одлуки

- Кои се заедничките потреби и цели
- Кои производи ќе се кукуваат или преработуваат или продаваат...
- Дали концептот на кооператива одговара на потребите
- Презентирајте ги прелиминарните цели на кооперативата
- Гласајте, дали да се продолжи со дополнително истражување и реализација на идејата за основање на кооператива

- Ако е позитивно гласањето одберење насочувачка комисија и дефинирајте ги нејзините обврски
- Закажете го следниот состанок 20.00ч.....Крај на состанокот

Задолжително водете записник од состанокот.

- Датум на состанокот, имиња на сите присутни на состанокот
- Дефинирани предлози кои се ставени на гласање
- Кој гласал за заклучоците
- Опишете некои од дискусиите ако ги имало со забележување само на значајните делови

Чекор 3. Изготвување на идеен бизнис план за оценување на економската оправданост за основање на кооператива, сподолување на податоци со поинтересните членови, придобивање на членовите.

Потреба

Процена на профитабилноста на кооперативата, дали истата ќе одговори на потребите на членовите, преку процена на факторите за набавка, производство, продажба, состојба на пазарите, процена на конкуренцијата, потребните набавки на неопходна

опрема за производство, проценка на оперативните трошоци и извори на финансирање на проектот.

Упатство

Поделете ги задачите и доделете им ги на членови на работната група . Осигурајте дека сте ги собрале сите потребни и релевантни податоци.

Направете истражување на потенцијалните членови

Истражувањето мора да биде целосно (комплетно), доверливо и прецизно, бидејќи резултатите од тоа истражување ќе ја водат процената на релевантноста на проектот во понатамошниот тек.

- Проценете какви информации Ви се потребни од членовите и подгответе си листа на прашања за да дојдете до тие информации.
- Комуницирајте ги сите кои се заинтересирани или кои би имале корист спрема Ваша проценка од основање на кооператива. Истражувањето треба да вклучи:
 1. Какви се нивните производни капацитети (фарми, земјиште, механизација...)
 2. Трошоците на производство или продажба
 3. Колку е производството или потребата од набавки на потенцијалните членови
 4. Кои се нивните заеднички потреби
 5. Што членовите би сакале да постигнат преку кооперативата
 6. Дали членовите би ги набавувале или продавале производите само преку кооперативата или тоа би го правеле и од други извори

- Сумирајте ги заедничките потреби и проценете колку би можел да биде придонесот на членовите преку набавката или продажбата преку кооперативата.

Направете прелиминарно истражување на пазарот

Ова истражување може да биде варијабилно според условите на пазарот но секако треба да даде слика на што може да биде предмет на набавка или продажба од страна на членовите, идентификација на нови пазари и начини на дистрибуција на производите.

- Разговарајте со членови на слични кооперативи, пронајдете примери на слични кооперативи преку интернет или литература.
- Испитајте ја големината на Вашиот потенцијален пазар.
- Пронајдете слични бизниси како Вашиот но од друг вид на претпријатие кое функционира на пазарот каде што сакате да учествувате.

Идентифицирајте ја потребата од опрема за работа, згради, механизација, возила и др.

- Запишете ја секоја потребна опрема за реализација на бизнисот на кооперативата.
- Направете листа на сите потребни документации за започнување на бизнис, дозволи за работа, лиценци, стандарди и друго. Проценете ги трошоците за обезбедување на таа документација и времето потребно да се компетира.

Пресметајте ги трошоците за водење на бизнисот и направете финансиска анализа

Првичните финансиски анализи треба да докажат одржливост на кооперативата за да има смисла понатамошни акции за реализација на бизнис идејата.

- Кога ќе се пресметуваат трошоците за започнување на бизнисот поставете ги следните прашања за да дојдете до прецизни податоци:
 1. Дали цените на производите кои ги набавувате се пониски од цените кај конкуренцијата, дали цените на производите кои ги продавате се повисоки од оние на конкуренцијата?
 2. Дали производите што ги набавувате или продавате со таквите цени Ви одговараат?
 3. Дали ќе се оствари профит ако се врши набавка или продажба на производите по тие цени?
 4. Дали членовите ќе имаат профит од заедничката набавка или продажба?

Направете споредба со конкуренцијата

Употребувајќи ги одговорите на горе наведените прашања направете споредба со конкуренцијата на пазарот на кој Вие сакате да учествувате.

- Разговарајте со банките, претставници на бизнис сектор или било кој друг субјект кој е на пазарот за да направите процена дали Вашиот бизнис има иднина.

Испитајте ги изворите на финансирање

Основањето на кооператива како и за било кој друг вид на претпријатие бара обезбедување на сигурни извори на финансирање на бизнисот. Проценете ги потребните средства за започнување на бизнисот. Проценете дали членовите можат или сакаат да обезбедат дополнителни сигурни средства, освен оние со кои мораат да партиципираат за да можат да станат членови на кооперативата.

- Има два начини да се постигне оваа цел:
 1. Пониски цени од конкуренцијата
 2. Подобра и поквалитетна понуда на услугите од конкуренцијата

Овој втор дел вообичаено е поприфатлив во случај на мал бизнис.

- Испитај за можни извори на финансирање, капитал од членството како и кредити, позајмици и сл.
- Испитај можности за друг вид на финансирање во смисла на фондови за поддршка на мали бизниси, проекти и др.

Искористи професионална помош

Често пати е потребна помош од професионални лица или институции за реализација на инвестицијата.

- Експерти за почетни бизниси – претприемачи
- Експерти во одредени институции задолжени за поддршка на кооперативи и мали бизниси како на пример Федерација на Фармерите во Република Македонија, Агенција за

поттикнување на развојот на земјоделството, Меѓународни проекти за помош на претприемништвото и економски развој.

- Технички експерти за одредени технологии кои треба да се имплементираат како и експертска поддршка која ја нудат и производителите на опрема која ќе се инсталира.

Подгответе пишан извештај

Направете краток извештај за извршените активности и собраните информации за да можат истите да бидат лесно разбирливи како за ангажираните експерти така и за потенцијалните членови.

Состанете се за да ги дискутирате извештаите и анализите

- Поттикнете поширока дискусија од учесниците на состанокот.
- По презентација на идејниот проект дозволете дискусија по секоја точка од истиот. Некој пат можеби ќе имате потреба од повеќе состаноци за да се изврши детална дискусија и изведување на заклучоци.
- Учесниците може да донесат одлука за подетално истражување на одредени информации.
- Гласајте за секој изведен заклучок за да се постигне единство и посветеност.

Клучно прашање за дискусија:

Дали има доволна продукција и потреба од набавки кај потенцијалното членство и дали почетниот капитал собран по основ на членарина е доволен да се започне кооператива?

Прирачник за кооперативи – неколку чекори до успешна кооператива

Практичен пример: Контролна листа на одлуки за изработка на идеен проект

Елементи на идеен проект	Завршено	Не завршено	Активности за комплетирање
Потреба од кооператива			
Идентификација на заеднички потреби на членовите			
Услуги кои кооперативата ќе ги овозможува на членството			
Производи кои ќе се набавуваат/произведуваат/продаваат			
Потенцијал на бизнисот			
Истражување на потенцијални членови и процена на потребата од производите			
Потенцијални пазари на кои ќе учествува кооперативата			
Сумирана анализа за производниот потенцијал на членовите на кооперативата			
Трошоци за транспорт или средства за транспортни потреби за дистрибуција на производите на кооперативата			
Идентификација на конкуренцијата			
Дефинирање како ќе функционира бизнисот на кооперативата			
Метод кој ќе предвиди количини на производи за набавка за потребите на членовите, или потребата од количини на производи за продажба			
Опис на генералните операции на кооперативата			
Вкупни трошоци за набавка на потребната опрема, згради, механизација и сл.			
Првична процена на трошоците и приходи во случај да не се одвива преку кооператива			
Финансии и финансиска оправданост			
Трошоците за започнување на бизнис се дефинирани			
Оперативните трошоци се одредени			
Финансиска анализа оперативните трошоци, профитот на членството и потребата од финансиски средства			
Извори на финансии и трошоци			
Опции за финансирање на бизнисот се одредени			
Висината на основачкиот капитал и портфолио на капитал е одредена			
Приближна вредност на капиталот кој треба да го внесат членовите и метод на негово прибирање			
Потреби за започнување на операциите – бизнисот			
Реално потребно време за започнување на операциите на кооперативата			
Приближни вредности на трошоците за започнување на операциите на кооперативата			

Чекор 4. Развој на договор за членство во кој ќе се опишаат обврските и правата на членовите. Овој договор ќе биде дел од Статутиот на кооперативата во ќе бидат регулирани и други делови од управувањето.

Потреба

За да се овозможи почеток на финансирањето на кооперативата, јасно дефинирање на членството и нивните права и обврски спрема кооперативата

Упатство

Иницијатива за собирање на финансиски средства

- Обезбедете обврска за собирање на финансиски средства од членовите, обезбедете иницијални средства за почеток на активностите за основање на кооператива. Осигурете ги сите легални и законски обврски.
- Одберете банка во која ќе ги започнете сите финансиски трансакции.
- Договорете систем на сметководство или одберете некоја сметководствена фирма која ќе ги води Вашите финансии.
- Во зависност од фондовите собрани преку учество на членовите, можеби ќе има потреба да подигнете кредит на име на членовите на кооперативата.
- Подгответе ги документите за подигнување на кредит, меѓутоа истражете каде уште може да

се добијат повратни или неповратни финансиски средства.

- Можеби ќе има потреба од дополнително време за убедување на дел од членството.

Одредете го оптималниот број на членови во кооперативата

Самиот идеен проект треба да покаже кој е оптималниот број на членови во кооперативата, кој во одредени случаи зависи и од големината на бизнисот кој секој поединечен член го има и ќе го вложи во кооперативата.

- Убедете ги оние членови на кои им треба повеќе време да се уверат и да станат полноправни членови во кооперативата.
- Ако бројот на членови сепак е понизок од потребата, зголемете ги потребните членарини.

Утврдете го договорот за членство

Во договорот за членство се утврдуваат прават и обврските на секој поединечен член во кооперативата. Важно е овој договор да биде креиран од страна на самите членови но исто така и од страна на стручно правно лице.

- Договорот за членство треба:
 1. Да го објасни процесот на членство.
 2. Да ги утврди начините на набавка или продажба надвор од кооперативата.
 3. Да ги утврди основните начела за квалитет на производите кои ќе се произведуваат или продаваат.

4. Да ги специфицира границите на обврските за набавка или продажба преку кооперативата за секој член.
 5. Да се објасни процесот на набавка или доставка на производите кои се тргуваат преку кооперативата.
 6. Да се утврдат не членските обврски на членовите во смисла на задолжително присуство на обуки, партиципација со волонтерско работно време, присуство на состаноци итн.
 7. Да се утврдат обврските на членовите во смисла на набавка и продажба на производи, финансиски извештаи и сл.
- Откога ќе се потпише договорот за членство ќе се запознаат членовите со правата и обврските, се преминува на обезбедување на финансиското учество на секој член во кооперативата.
 - Правата и обврските од договорот за членство треба да биде вметнат и во Статутот на кооперативата.

Клучно прашање за дискусија:

Дали членовите се спремни на одредени обврски по основ на членството во кооперативата?

Практичен пример на договор за членство

Договор

Како член на кооперативата, јас, Петре Петровски се согласувам:

1. Да бидам обврзан од членовите од Статутот на кооперативата, законските обврски и други регулативи.
2. Се согласувам дека ќе ги набавам сите потребни репроматеријали/ дека ќе ги понудам сите готови производи со кои располагам прво на кооперативата пред да ги понудам на слободниот пазар.
3. Без оглед на ценовната политика на кооперативата се согласувам дека сите производи кои се висок во однос на мојата обврска кон кооперативата, да ги понудам прво на кооперативата. Во случај да кооперативата ги одбие имам право да ги понудам на слободниот пазар по цена не пониска од цената во кооперативата.
4. Ја овластувам кооперативата како мој агент да врши набавки или продажба во мое име на производи кои задоволуваат соодветни параметри дефинирани од кооперативата или некој законски акт.
5. Се обврзувам дека доставката на производите ќе биде на време и место според одредбите од кооперативата.
6. Ќе ја информирам кооперативата за сите проблеми поврзани со обезбедувањето на количините или квалитетот на производите за кои има обврска спрема кооперативата.
7. Да ги набавам/доставам сите производи за кои сум склучил договор со кооперативата.
8. Ќе платам казнени пенали на кооперативата во случај да не ги набавам/доставам производите за кои сум ја овластил кооперативата да биде мој агент.
9. Ќе обезбедам информации за продуктот што сакам да го набавам/продадам преку кооперативата,
10. Ќе и помагам на кооперативата при изведувачето на обуки на другите членови за да се постигне поголемо познавање за барањата на пазарот.
11. Ќе партиципирам бар во едно работно тело на кооперативата,
12. Ќе присуствуван на годишното собрание на кооперативата.

Прирачник за кооперативи – неколку чекори до успешна
кооператива

Овде ги потврдувам количините на производите кои ќе ги
набавам/продавам преку кооперативата:

Производ	Количина
_____	_____
_____	_____

Кооперативата се согласува да:

1. Да ги набави/прими производите на членовите кои одговараат на потребните параметри за квалитет.
2. Делува како агент кој ги застапува интересите на членот на кооперативата.
3. Ги набавува/продава производите на членовите по најниски/највисоки можни цени на пазарот за да обезбеди највисока директна корист за членот на кооперативата.
4. Да ги наплати/ плати производите кои ги набавила/продала од членот на кооперативата.

Име и презиме на членот _____

Адреса _____

датум _____

Телефон _____

трансакциска сметка _____

банка депонент _____

Потпис на членот _____

Управител на кооперативата _____

Чекор 5. Подгoтoвка на деjтaлен бизнис пaн.

Пoтpeбa

Дефинирајте како кооперативата ќе биде организирана и финансирана. Одобрете го бизнис планот и обезбедете усна, писмена и материјална обврска на членот на кооперативата.

Упатство

Успехот на кооперативата зависи од уредно изготвен и реален бизнис план. Бизнис планот служи за две потреби:

1. Тоа е печатена форма на основниот водич за членовите и менаџерите на кооперативата кога ги започнуваат и водат операциите на кооперативата.
2. Тоа е основен документ кој е потребен при апликација за кредит, заем или друга финансиска поддршка.

Важност на бизнис планот

Бизнис планот претставува објаснета и дефинирана содржина на основа на идејниот план. Во овој документ се вметнуваат сите елементи во еден комплетен план за да се намалат заканите од погрешни активности и одлуки. Бизнис планот треба од време на време да се променува во зависност од состојбите на пазарот, членовите и другите фактори. Бизнис планот ги опфаќа следните аспекти:

- Набавка /продажба на производи, како членот ќе ги набави или продаде производите,

предвидување на состојбите со пазарот и со набавките/продажбите на членовите во иднина.

- Обврските и очекувањата на членовите од набавката или продажбата на производи преку кооперативата.
- Презентација на идеи и предвидувања за движењата на пазарот, активностите на кооперативата, од каде ќе доаѓаат приходите на кооперативата.
- Потврдување на реалноста на бизнис планот преку добивање на добра повратна информација од советници и експерти.

Подготовка на извештај и негова презентација на членството

- Работната група треба да изготви извештај - презентација на изработениот бизнис план, да се сумираат најважните аспекти од бизнис планот и истите да се достават со потенцијалните членови.
- Да се сумира извештајот со препораки од работната група дали да се продолжи со основањето на кооперативата.

Размена на мислења за аспектите на бизнис планот со потенцијалните членови

- Последна проверка на бизнис планот, евентуална адаптација
- Обезбедување на неформална посветеност од членовите за основање на кооператива
- Гласање за тоа дали а се продолжи кон официјализација на иницијативата за основање на кооператива.

Клучно прашање за дискусија:

Дали бизнис планот ги содржи придобивките за членството и очигледноста на успешното функционирање на кооперативата?

Практичен пример: Бизнис план

1. Вовед

- Вклучете ги имејто, адресата и групите податоци за комуникација на кооперативата, клучните лица во истата и податоци за управителите на кооперативата (управен одбор, надзорен одбор...).

2. Опис на бизнисот

- Опишете ја потребата од основање на кооператива, опишете го членството, сумирајте го бизнисот со кој ќе се занимава кооперативата.
- Најравете опис на секторот во кој ќе работи кооперативата, опишете ги производите во тој сектор и развојот и трендовите во секторот.
- Опишете ги производите кои ќе ги набавува/продава кооперативата.
- Опишете ги сировините кои ќе ги применува кооперативата при набавката и продажбата на производите.

3. Истражување на пазарот и план на продажба

- Опишете ги потенцијалните набавувачи или купувачи, големината на пазарот и обемот на тргување. Најравете опис и анализа на конкуренцијата. Најравете предвидување на набавката/продажбата.
- Најравете генерална сировинија за набавка/продажба на производите, опишете ги нивните стандарди и квалитетите, најравете план за промоција и реклама.

4. Организација и развој

- Дефинирајте ги улогите на раководните тела: Управен одбор, надзорен одбор, управител и групи и најравете организациона шема на кооперативата.

- Опредејте ги потребите од обука, професионална поддршка, потребата од вработување и проширување поврзани со нив.
 - Опште го организациониот развој, претпоставени ризици и можности.
5. Технички и акционен план
- Вклучете генерален план на активности, калкулации на праг на рентабилност, локација на бизнисот, опремата потребна за работа, згради, вработени и др.
6. Финансиски план
- Најправите повеќе разновидни сценарија со финансиски показатели за приходи и трошоци. Препорачуваме да се користат компјутерски програми од типот Микрософт ексел за полесна манипулација со бројките.
 - Најправите проекции за профитите или губитите од работењето на кооперативата во еден најкраток 5 годишен период. Најправите анализа на трошоците на годишни средства.
 - Презентирајте 3 сценарија и тоа: лошо, најдобро и очекувано сценарио.
7. Опс на придобивките на пошироката заедница
- Најправите листа на придобивки кои би ги донеле кооперативата од зголемување на приходите и добивките кај членовите на кооперативата, отворањето на нови работни места, други придобивки за околната заедница.
8. Придружни документи
- Вметнете биографии на клучните личности во кооперативата, листи на референци, коити одговорите за членство, одлуки на уравнишето и коити од сешаувањето на кооперативата.

Чекор 6. Подготвување на прелиминарен Статут на кооперативата со сите права, обврски и финансиски влодови на членовите.

Потреба

За да се исполнат потребните законски прописи, обезбедете ги неопходните документи како и потписите на членството.

Упатство

За да се обезбедат сите потребни документи ќе Ви бидат потребни повеќе состаноци. Ангажирајте стручно правно лице или лице од Федерацијата на Фармери во република Македонија кое е специјалист за кооперативи за да ги комплетира законските документи.

Одберете име на кооперативата

Како и секој друг правен субјект така и кооперативата мора да има свое име. Употребете го зборот кооператива во името за да ги потсетува членовите и другите заинтересирани лица за каков вид на претпријатие се работи. Во името ќе мора да се додаде и законската ознака з.о.о (Задруга со ограничена одговорност) или з.н.о (Задруга со неограничена одговорност).

Одлучете каков да биде бизнисот според законските ограничувања

З.О.О (Задруга со ограничена одговорност) одговара спрема трети лица со целокупниот имот во сопственост исклучиво на задругата.

З.Н.О (Задруга со неограничена одговорност) одговара спрема трети лица со целокупниот имот на задругата и со имотот на секој од членовите на задругата во според принцип на солидарност. Во секој случај пожелно е да се консултирате со специјалист – правник.

Подгответе Статут

Потребно е Статутот да одговара на типот на бизнисот со кој кооперативата ќе се занимава како и со соодветните одредби со кои членовите ќе ги регулираат сопствените односи како и односите со други страни. Но секако треба да се земе во предвид дека постојат и законски одредби кои треба да се земат во предвид а кои се во делот на општите одредби од Законот за задруги.

Побарајте правна и друга помош при изработката на Статутот.

- Поради тоа што Статуите се законска обврска и вообичаено нивната промена е многу комплицирана и обременета со законски процедури, држете се до правилото да Статутот на кооперативата биде генерален, без многу ситни детали за да може неговата важност и оперативност да служи подолг период.
- Вклучете правник при процедурата на дефинирање на Статутот.
- Со одредбите во статутот одредете:
 1. Опишете ги критериумите за членство.
 2. Одредете ги висината на влезната членарина и годишната членарина.

3. Донесете генерални показатели за квалитет на производите со кои ќе тргува кооперативата.
4. Одредете ги генералните начела за тргување со кооперативата.
5. Одредете како ќе се дели приходот или загубата од работата.
6. Дефинирајте ги управните тела и нивните улоги во кооперативата.
7. Опишете го процесот на избирање претставници во управните тела.
8. Одредете минимален број на состаноци на управните тела и начинот на донесување на одлуките.
9. Објаснете ги потребите за континуирана едукација на членството.
10. Дефинирајте ги начините на кои ќе се избираат менуваат избраните лица во управните тела како и начинот на измени и дополнувања на Статутот и други правни акти на кооперативата.

Клучно прашање за дискусија:

Постигнете договор на генералните одредби на потребата од кооператива, нејзината функција, процедурите на работа. Дали имате посветеност помеѓу членовите?

Чекор 7. Одржување на основачко собрание, избор на раководни тела (управен одбор, надзорен одбор) и подготвока на документација за регистрација.

Потреба

Започнете ја работата на кооперативата со одржување на состанок на кој ќе ги финализирате и потпишете документите за регистрација со што ќе ја формално институционализирате Вашата кооператива. Овој состанок ќе биде и првото годишно собрание на кооперативата.

Упатство

Одржете состанок на членството

На ваквиот состанок многу е важно да се води записник во кој ќе бидат запишани сите донесени одлуки.

Донесете го Статутот

Содржината на членовите во Статутот треба да биде пречистена и утврдена на некој од претходните состаноци на работната група..

- Прелистајте ги членовите од Статутот, дозволете дискусија меѓу членството.
- Гласајте за усвојување на секој од членовите.

Усвојте го Статутот

Статутот треба да биде претходно прегледан на некој од претходните состаноци.

- Разгледајте ги и дискутирајте за целокупниот Статут.
- Гласајте за усвојување на Статутот.

Прегледајте ги улогите на членството и неговите одговорности

Членовите ја раководат кооперативата преку избирање на свои претставници во управните тела на кооперативата, Управен одбор, Надзорен одбор. Управниот одбор го избира и назначува управителот – менаџерот на кооперативата. Управителот одговара пред Управниот одбор, додека Управниот одбор му одговара за својата работа на членството – собранието на кооперативата.

Изберете Управен одбор

Изберете внимателно лица кои ќе го раководат Управниот одбор.

Усвојте го договорот за членство, соберете ги потписите

- Прегледајте го договорот за членство и гласајте за усвојување.
- Членството да ги потпише договорите за членство пред да го напушти состанокот.

Одржете го првиот состанок на Управниот одбор

Првиот состанок на Управниот одбор треба да биде кратко по седницата на основачкото собрание на кооперативата. На тој состанок треба да се случи следното:

- Да се избере Претседател на Управниот одбор, секретар, благајник и други позиции.
- Разјаснете ги улогите на Управниот одбор и другите тела, направете опис на работните места и др.
- Разгледајте ги финансиските извештаи.
- Разгледајте го бизнис планот и видете што се треба да се започне бизнисот.

Клучно прашање за дискусија:

Дали Статутот е прифатлив за членовите? Кој ќе биде избран во управните тела?

Практични препораки: Основни одговорности на членовите на Управниот одбор

Членовите на Управниот одбор се избираат од редовите на членовите на кооперативата. Основната обврска на Управниот одбор е да се грижи за интересите на кооперативата и нејзините членови. Тие се исто така одговорни за законско работење на кооперативата.

Управниот одбор се состанува на редовни состаноци во одредени временски интервали, на пример месечни, тримесечни. Вообичаено е да се избираат Претседател на Управниот одбор, заменик (ако има повеќе од 5 члена), а понекогаш може и секретар и благајник, но штоа останува да реши членството штоа што по закон не е обврзувачки.

Управниот одбор има три главни одговорности:

1. Да дејствува како одговорно тело во името на членовите на кооперативата.
Ова Управниот одбор го постигнува со воспоставување на практика да се вклучуваат сите членови во

Прирачник за кооперативи – неколку чекори до успешна кооператива

активностите на кооперативата, преку постојан мониторинг на финансиските резултати, ангажирајќи ревизори на финансиското работење, изработка на извештаи и преку осигурување дека се почитуваат начелата на акциите на кооперативата.

2. Да обезбеди добро управување во кооперативата.
Управниот одбор е одговорен за надгледување на работата на вработените во кооперативата, особено на управителот. Ги разгледува извештаите што ги подготвува вработениот персонал и ги следи клучните индикатори за успешно работење на кооперативата (приходи, трошоци, трговски маржи и др.).
3. Да изготви долгорочен план за развој и инвестиции во кооперативата.
Тоа се постигнува со воспоставување на пракса за стратешки дискусии и планирачки состаноци со членството но и со вработените во кооперативата. Таквите планови за развој се утврдуваат и се поставуваат како основни документи за раководење на кооперативата.

Чекор 8. Избор на директор – менаџер на кооперативата, подготвка за започнување со работа на кооперативата.

Потреба

Подготовка за почеток со работа на кооперативата

Упатство

Одберете го менаџментот на кооперативата.

Изборот на компетентен менаџер – управител на кооперативата е од витална важност за успех во

работата во секој бизнис. Ако управителот не е избран пред почетокот на работа на кооперативата, до неговиот избор улогата ја превзема Управниот Одбор.

Ангажирање на менаџер

Тоа е обврска на Управниот одбор или пак може да се префрли таа обврска на специјала комисија за избор на менаџер – управител.

- Направете идентификација на потребното знаење, професионално искуство и способности што треба да ги има идниот менаџер.
- Подгответе опис на работното место менаџер – управител.
- Поставете јасни цели кои менаџерот треба да ги постигне во првата година.
- Ако е можно огласете го слободното работно место, за да имате можност за подобар избор на управител.
- Внимателно прегледајте ги сите апликации кои ги исполнуваат Вашите услови.
- Барајте менаџер со успешна кариера во бизнисот секторот во кој кооперативата делува.
- Осигурајте дека менаџерот ги има запознаено бизнис плановите, развојните планови, да има добра комуникација со Управниот одбор и со членството на кооперативата

Обезбедете ги потребните фондови за започнување со работа

- Ако некој од членовите не ја исполнил својата обврска како член, проверете која е причината.
- Проверете во бизнис планот з потребните финансиски средства за почеток на работата.

Обезбедите ги сите потребни документи, лиценци, дозволи за работа кои се потребни според законот.

- Направете ги потребните договори за набавка или изнајмување на потребната опрема, згради и др.
- Обезбедете ги потребните дозволи за работа.
- Распишете тендери за набавка на опрема.

Клучно прашање за дискусија:

Дали кооперативата е спремна за почеток со работа?

Практичен пример: Содржина на договор за работа на менаџерот – управителот.

Менаџерот има одговорност спрема Управниот одбор и таму ги поднесува своите извештаи. Поради тоа и ангажманот на менаџерот го врши Управниот одбор.

Општи одговорности

Да обезбеди одговорна работа на менаџментот – вработениите во кооперативата за да се постигнат целите кои се поставени во бизнис плановите и во стратегииите за развој. Тој е одговорен за ангажирање на сите потребни вработувања.

Специфични одговорности

Односи со Управниот одбор

- Да подготви извештај за работата до Управниот одбор. Да одговори на прашањата поставени од одборот на начин да биде ефикасно и навремено.
- Ги информира Управниот одбор за сите релевантни состојби и активности помеѓу два состаноци на Управниот одбор.
- Работи со Управниот одбор за да се постигне ефикасен состанок и донесување на благовремени и висшиински одлуки. Подготвува предлог одлуки до Управниот одбор.

Финанси

- Обезбедува соодветно финансиско работење, внатрешна контрола и подготвка на финансиски извештаи.
- Обезбедува да средствата на кооперативата се заштитени и користени во правилна форма.
- Да координира подготвка на буџет и финансиски проекти.
- Разгледува реални финансиски извештаи, анализи и ги адресира проблемите.

Продажба

- Подготвува издржани планови за продажба за да се одржи краткорочна и долгорочна одржливост на кооперативата.
- Се грижи кооперативата да биде соодветно претставена пред членовите и пред јавноста и кувачите.
- Ги надгледува односите со клиентите во сите нивоа на работа.
- Изготвува извештаи за конкуренцијата во секторот.
- Ја претставува кооперативата во трговијата и односите со разни бизнис асоцијации.

Оперативни активности

- Ефикасна организација на операциите во кооперативата.
- Идентификација и адресирање на проблемите.

Прирачник за кооперативи – неколку чекори до успешна кооператива

- Планирање за потребите од оперативност на кооперативата, нова технологија, потребни објекти и др.
- Обезбедува соодветност на операциите на кооперативата според позитивните законски прописи.
- Обезбедува сигурност и осигурување на опремата.

Човечки ресурси

- Да обезбеди дека сите потребни персонални вработувања и работни процедури се добро поставени.
- Ангажира, контролира и одредува висина на плата на персоналот.
- Обезбедува соодветна обука за персоналот.
- Ја следи ефикасноста од работата на персоналот.

Односи со членство

- Создава процедури за информирање на членството.
- Обезбедува дека потребите на членовите се секогаш задоволени.
- Обезбедува процедури за контрола на квалитетот. Ги информира навремено членовите за потребните стандарди на квалитетот.

Чекор 9. Следење на активностите од имплементација на бизнис планот.

Причина

Почеток на работа

Упатство

Кога веќе ќе се основа кооперативата, ангажиран е потребниот персонал, обезбедени се потребните финансии, опрема и објекти, првата задача е да се започне со имплементација на бизнис планот.

Најголем дел од овие обврски се доделуваат на менаџерот – управителот на кооперативата.

Развиете препознатливост кај заедницата

- Објавете информација за започнување на работа на кооперативата до пошироката заедница, запознајте ја со името на Вашата кооператива, нејзината цел за да се здобиете со поволен имиџ во самиот почеток.
- Одржете еден вид на свечено отворање.

Одржете ја комуникацијата со членството

Ефикасната комуникација, учеството во донесувањето на одлуки се од суштинско значење за успешност на кооперативата.

- Обезбедете процедури за информирање на членството за развојот, проблемите и др.
- Изведувајте повремени истражувања помеѓу членството за да се осигурете дека ги задоволуваат потребите на членовите.

Одржувајте добри односи со Вашите клиенти и купувачи

- Изведувајте повремени истражувања и анкети кај Вашите добавувачи или купувачи.

Имплементирајте план за едукација

Едукацијата е многу важна за успешна работа на кооперативата како на членството така и на вработениот персонал.

Одржете планирачки состанок

Кога ќе поминат 6-9 месеци од работата на кооперативата, одржете планирачки состанок за Управниот одбор за да се види дали работите се движат во вистинската насока.

- Поставете краткорочни и долгорочни цели.
- Обновете ги клучните потреби на членството за успех на кооперативата.
- Интегрирајте ги некои од обуките за членството и за вработените за да задржите развој и комуникација во вистинската насока.

Клучно прашање за дискусија?

Како можеме да ја направиме кооперативата успешна компанија во сопственост на членовите?

Заклучок:

Создавањето на кооператива може да биде многу голем предизвик но и многу благодарна активност. Таа бара голема верба во моделот на функционирање на кооперативите, многу знаење, истражување, планирање, стрпливост и посветеност. Развојот на кооператива може нема да излезе онака како што било планирано или пак ќе биде потребно повеќе време од она што сте го предвиделе. Групите кои инвестираат во себе време и напори на крајот ќе бидат наградени со придобивки. На крајот на краиштата Вие станувате член на кооперативата за да направете повеќе финансиски придобивки за себе и својот бизнис.

Автор: Александар Ристиовски
Септември 2011 година