**Бизнис план**

**по предметот**

**Е - Бизнис**

**Тема**

**Апликација за електронско архивирање на документи**

|  |  |
| --- | --- |
| Ментор | Изработила |
| доц. д-р Димитар Трајанов | Сања Ангеловска, индекс бр. 119079e-mail:sanja\_angelovska@hotmail.com |

*Скопје, Април 2012*

Содржина

[Мисија 3](#_Toc322189889)

[Мотивација 3](#_Toc322189890)

[SWOT анализа 3](#_Toc322189891)

[Опис на бизнис идеја 4](#_Toc322189892)

[Анализа на индустријата 5](#_Toc322189893)

[Анализа на пазарот и клиентите 6](#_Toc322189894)

[Менаџмент и потребни ресурси 9](#_Toc322189895)

[Финансиски план 12](#_Toc322189896)

[Е комерција 14](#_Toc322189897)

[Маркетинг план 16](#_Toc322189898)

[Планови за раст на бизнисот 18](#_Toc322189899)

# Мисија

Овозможување на институциите електронски да го организираат протокот и архивирањето на документите кои секојдневно ги примаат и испраќаат, со што би се олеснил целиот процес на проследување и архивирање на документите, а воедно и пребарувањето според разни критериуми.

# Мотивација

Мислам дека ваквата апликација може да успее на нашиот пазар поради можноста што ја нуди технологијата за олеснување на процесот на водење на деловодните книги, со што значително би се олеснил и забрзал овој процес, а воедно преку систематското организирање на документите би се намалила веројатноста за губење на документи и би се забрзал процесот на нивно пребарување.

# SWOT анализа

**Јаки страни**

* Силната страна на нашата апликација е што во нашава средина нема голем број на компании кои имаат изработено ваква апликација.
* Истотака системот е лесен за одржување откако ќе помине процесот наимплементација.

**Слабости**

* Комплициран и тежок систем кој е потребен за целосна имплементација насервисот
* Договарање со институции и потенцијални клиенти за почетни инвестиции.
* Нестручност на постарите работници во работа со компјутери.

**Можности**

* Можност да го промени класичниот начин на прием, проследување, испраќање и архивирање на документите.
* Голем број на институции во кои секојдневно циркулираат голем број на различни влезни и излезни документи.

**Закани**

* Развој на слични апликации од страна на помоќни компании кои располагаат со поголем и пострулен кадар

# Опис на бизнис идеја

Основната идеја е развој на софтвер за електронско обработување и архивирање на документи, како резултат на тоа што компаниите се обврзани според законските нормативи да ги складираат, чуваат и архивираат документите во тек на однапред определени временски интервали.

Апликацијата ќе ги регистрира сите влезни, излезни и интерни документи со можност за брзо пронаоѓање на истите.
Апликацијата ќе биде интегрирана во рамките на Microsoft Office Sharepoint Server 2007 како систем за организација на документи. Ќе биде развиена согласно законските нормативи за оваа дејност како Правилникот за канцелариско и архивско работење, Законот за Архивска граѓа и Уредбата за канцелариско и архивско работење.

Апликацијата  за Електронска Архива ќе се состои од следниве носечки модули:
o e-Деловодник
o Електронска дистрибуција на влезните документи
o Изготвување и експедиција на пошта од компанијата на излезни документи
o Архивирање и чување на документи и завршени предмети
o Извештаи
o Администрација (Системски модул)

Апликацијата ќе може да се користи подеднакво во Intranet и Internet околина, како web базиран софтвер изработен со нови технологии кои во моментот ги нуди Microsoft,  SQL Server 2008, развојни алатки Microsoft Visual Studio.NET 2010 , Reporting Services, и Microsoft Windows 2008 Server платформа, Visual C#, ASP.NET.

Корисничкиот интерфејс ќе овозможува лесна навигација и интуитивно движење по модулите на системот, додека дизајнот и боите ќе бидат прилагодени да одговараат на стандардниот образец на Microsoft Office SharePoint Server 2007.

# Анализа на индустријата

**Трендови на раст во бизнисот**

Во 2009 година македонскиот пазар бележи пораст од силни 40% достигнувања и вредност од 121 милион долари, а софтверските компании продале 1/3 од своето производство во странство. Во следните години се забележува зголемување на стапката на растот на вкупната ИТ потрошувачка и се очекува тој тренд да продолжи и во наредните неколку години.

Примената на информатичката технологија ја модернизира и олеснува работата во многу сектори од работата и производството на компаниите.

Денес компаниите се обврзани според законските нормативи да ги складираат, чуваат и архивираат документите во тек на однапред определени временски интервали.

Исто така компаниите се стремат кон напуштање на стариот начин на водење на архивите на хартија кој се покажува како комплициран и подложен на голем број на грешки, тежок за пребарување на записи итн. Од друга страна голем е бројот на фирми , организации и државни институции кои имаат оддели за архивско работење и тоа го работат на овој застарен начин.

Сето тоа ја наметнува потребата за развојот на софтвер кој ќе ги решава овие проблеми и ќе им го олесни водењето на архивските документи на многу фирми и претпријатија, кои до сега немале вакви можности.

**Анализа на конкуренцијата**

Во последните неколку години во Република Македонија се забележува пораст на приватните компании од областа на информатичката технологија, со што се зголемува и конкурентноста на пазарот.

За конкрретната проблематика има мал број од компании кои имаат развиено ваква апликација, но се работи за многу поголеми компании кои имаат поголеми работни тимови и големи проекти, чија таргетна група се поголемите институции, со што се создава простор за развој на поедноставна апликација која би им била од корист на помалите фирми за водење на деловодните книги.

Истовремено конкурентите компании подолго време постојат на пазарот и се реномираниво оваа област, а со самото тоа имаат и повисокои цени за своите сервиси и продукти, што исто така може да биде во полза за развој на апликацијата.

**Цени**

Бидејќи започнувам со нов бизнис во кој допрва треба да стекнувам и привлекувам клиенти и купувачи, мојот план е да го понудам продуктот на првите купувачи со многу помала цена од реалната во однос на потрошените средства и труд. Така што планирам во првите година дена да работам со загуба додека целосно да се развие проектот и да се добие верзија која може да се имплементира во претпријатието. Но, од друга страна би имале голема полза од самите клиенти, бидејќи преку континуирана комуникација со нив, ќе се добиваат корисни информации кои ќе помогнат за да се развие персонализиран софтвер кој целосно ќе ги задоволува функционалните барања на тој клиент, но и на другите потенцијални клиенти ко работат на тој принцип.

# Анализа на пазарот и клиентите

**Пазар**

Таргетна група за проектот се државните органи, судови, банки, единици за локална самоуправа, правни лица, здруженија на граѓани, политички партии, домашни, мали и средни претпријатија и други организации во кои има потреба од архивско работење. Посебно малите и средните претпријатија се група кај која забележува голем раст во последните 1-2 години и се очекува да се развиваат со уште поголема стапка на раст во наредниот период како резултат на методите за поттикнување на претприемачкиот дух и поттикнување на странските инвестиции (посебно за мали и средни претпријатија).

Корисници на софтверот ќе бидат вработените во архивата на претпријатијата чиј број е околу 1-2 вработени во мали и средни претпријатија, до 6-10 во поголеми претпријатија и институции како банки, судови и сл, кои секојдневно внесуваат во архива голем број на фактури, документи, акти кои стигаат во претпријатијата или се испраќаат на нивните клиенти.

**Визијата и луѓето**

Сметам дека треба да го искористам своето знаење за да развијам сопствен бизнис. За таа цел планирам да остварам контакти со одредени ресурси, луѓе и фирми кои би ми биле од голема помош во отпочнување на бизнисот. За почеток ќе воспоставам договор со фирма за продажба на компјутерска галантерија, за добивање на одреден попуст за купување на големо на потребните средства како компјутери, принтери, скенер и сл.

Планирам да воспоставам контакт со неколку фирми во кои ќе им ја претставам својата идеја за софтверот сметајќи дека би им бил од интерес. Притоа ќе се обидам да ги убедам менаџерите да го купат производот и да склучиме прелиминарен договор, со тоа што тие би го добиле софтверот по многу пониска цена од реалната, а за возврат секојдневно ќе ни бидат достапни за информации и консултации за конктетните доменски барања од областа на архивското работење, со цел да се развие системот кој ќе биде целосно персонализиран и адаптиран на потребите на вработените кои ќе го користат за водење на архивските книги. На почеток ќе бидат документирани детално сите функционални и нефункционални барања на системот, по што ќе биде креиран системскиот дизајн и ќе се започне со развивање на системот. Притоа клиентот ќе може целосно во секој моемнт да го надгледува текот на развојот и да ги менува барањата според извршениот увид во сработеното. За таа цел во одредени временски интервали ќе бидат испорашувани верзии за тестирање, според кои ќе можат да се одредуваат нови барања.

За да го претставам и промовирам продуктот сметам дека е многу важно да вработам човек кој има неколкугодишно искуство во маркетинг и продажба на софтверски продукти, па зато решив да ангажирам за таа позиција човек кој има високо реноме во оваа област и голем број на контакти.

Мојата визија е да развијам сопствен бизнис со искористување на стекнатото знаење и бизнис врските со останатите луѓе од соодветни области кои се од интерес за започнување на бизнисот.

Причините поради кои сметам дека мојот план е реален е првенствено тоа што се зголемува потреба за воведување на ваков софтвер во претпријатијата, но сеуште нема голем број на софтверски фирми кои имаат развиено ваков модерен и современ софтверски пакет.

Јас сум вистинската личност за искористување на ваквата можност како резултат на моето познавање во платформата за развој на ваква апликација и искуството во изработување на слични апликации, како и поради моите познавања во најсовремените технологии на пазарот за развој на модерен и функционален софтвер со максимално искористување на сите можности на алатките кои се нудат.

**Работно искуство за мојот бизнис**

Имам едногодишно искуство во развојот на ASP.NET апликации и подготвување на специјализирани извештаи. Притоа имам работено на сличен проект од областа на работење со документи и нивно организирање. Имам солидно познавање на најсовремената алатка за развој на desktop бизнис апликации Visual Studio 2010 и програмскиот јазик Visual C#.NET.

Имам искуство во изработување на извештаи со Crystal Reports и познавање на Microsoft Windows 2008 Server платформа.

**Образование**

Моето образование вклучува:

* средно училиште ДСУ Гимназија “Гоце Делчев” во Куманово во периодот од 2002-2006
* 2006 – 2010 Факултет за електротехника и информациски технологии на модулот Информатика и компјутерско инженерство

# Менаџмент и потребни ресурси

**Компјутерски и комуникациски алатки**

Планирам да ги искористам сите компјутерски и комуникациски алатки кои се достапни за да бидам на исто ниво на професионалност и успешност со конкуренцијата. Во прилог е дадена потребната опрема и буџетот кој ќе биде потребен за снабдување со таа опрема.

**Телефони**

Ќе имам потреба од 5 телефонски уреди за контакт со вработените и потенцијалните клиенти преку post – paid бизнис пакет.

Ќе имам потреба и од фиксен телефон кој ќе биде вклучен во пакетот заедно со Интернет услугите.

Буџетот за телефонските уреди е 20 000 денари, а вкупната месечна претплата е 2500 денари, така што секој вработен има одреден број на бесплатни минути во самата претплата, а секое надминување на лимитот си го плаќа самиот тој.

**Компјутери**

Ќе имам потреба од пет Dell комјутери со добри и современи перформанси:

Intel i5 процесор (2.5 GHz)

8 GB DDR3 RAM меморија

640 GB HDD

Wi Fi

Вкупниот буџет ќе биде 210 000 денари

**Принтери**

Ќе имам потреба од 2 HP принтери: црно бел и во боја

Вкупниот буџет за принтери изнесува 7000

**Интернет**

Ќе имам потреба од брза интернет конекција и пакет кој вклучува неограничен интернет. За таа цел планирам да склучам договор со T –Home за пакетот Call and Surf Comfort +, со кој добивам и бесплатен рутер за безжина комуникација, брз интернет (10Мбпс/768 Кбпс), како и бесплатни минути за фиксен телефон.

Месечната претплата за овој пакет е 2400 денари.

**Бизнис организација**

Отсекогаш сум имала идеја за основање на сопствен бизнис во сферата на развој на софтверски решенија. За таа цел решив да го вложам капиталот со кој располагам и да инвестирам во овој бизнис, со тоа што свесно го прифаќам фактот дека одреден период 2-3 години ќе работам со загуба. За започнување на бизнисот и развојот на апликацијата имам потреба од помал тим од неколку стручни лица. Така имам потреба од двајца програмери со минимум 2-3 години работно искуство во развивање на Windows апликации со користење Visual Studio 2008, еден администратор на бази на податоци до добро познавање на SQL Server и еден key account менаџер за промовирање на софтверот , пишување на тендери и барање на клиенти.

**Лиценци**

За отпочнување на работата потребно е користење на лиценцирани Microsoft производи.
За таа цел потребно е користење пред се на лиценциран оперативен систем Windows 7 за сите компјутери, лиценциран MS Office пакет, лиценциран Microsoft Visual Studio 2008 за секој компјутер, Microsoft Windows 2003 Server платформа кој ќе биде инсталиран на еден терминал.

**Осигурување**

Вработените во фирмата вклучувајќи ме и мене треба да бидат пријавени и осигурани, т.е секој од нив ќе биде пријавен со полно работно време и за секој ќе се плаќаат соодветни трошоци за пензиско и здравствено осигурување согласно со законските регулативи пропишани со закнот за Пензиско и инвалидско осигурување и законот за здравствено осигурување.

**Критериум за локација**

Во почетната фаза 1-3 години, планирам да работам во помал простор од 150 квадратни метри во кој ќе има можност за отварање на 2-3 канцеларии, така што во едната канцеларија ќе биде стручниот тим од програмери и админситратори на бази и ќе има доволно простор за де се постават бироата, компјутерите. Втората помала канцеларија ќе биде наменета за менаџерот за продажба, додека третата просторија ќе служи како сала за состаноци со вработените или клиентите.

Откако ќе го развијам бизнисот така што ќе го продадам продуктот на доволен број клиенти, планирам да се преместам во поголем простор каде со доволно средства би започнала со работа на повеќе проекти и вработување на нови стручни кадри од повеќе области – програмери, системски инженер, сметководител, менаџери за продажба и сл.

За таа цел ќе треба да најдам соодветен простор под наем, кој што ќе треба да задоволи одредени услови

* Да биде на добра локација
* Да се склучи договор со сопствениот кој ќе се завери кај нотар и ќе биде прегледан од стручно правно лице
* Договорот да биде на 2 години, со можност за продолжување по истекот на тој рок
* Сметководство
* Бидејќи немам големи познавања од областа на сметководството планирам да ангажирам стручно лице за вршење на таа дејност за моите потреби.
* Бизнис записи: Сметките и записите поврзани со бизнисот ќе бидат чувани одделно од приватните сметки
* Такси Сметководителот ќе се грижи за тоа документите за плаќање на таксите.
* Внатрешна контрола Сметководителот ќе се погрижи за тоа да се постават соодветни контроли за справување со средствата.

# Финансиски план

**Финансиска стратегија**

Моите барања за почетен капитал се:

Трошоци кои вклучуваат купување на бироа, компјутери, столови, телефони, принтери, и друга техничка опрема, трошоци за интернет страна и рекламирање. Исто така тука се и месечните претплати за телекомуникациските услуги, киријата и кредитните рати.

Како извор на потребните инвестиции ќе вложам сопствен капитал делумно, а остатокот ќе биде кредит од банка. Првата година каде се вршат и еднократните инвестиции за потребните средства е и најголемата загуба, додека со секоја наредна година со зголемување на бројот на клиентите и усовршување на софтверот( а и со наплата за одржување на секој клиент), се намалува разликата и се зголемува добивката.

Проценката е дека ќе ми бидат потребни околу 2 600 000 денари како почетна инвестиција во првата година, така што еден дел од инвестираната сума (50 000) ќе биде мој личен капитал, додека за остатокот ќе подигнам кредит од Стопанска банка со месечна камата од 10 % со рок за отплаќање од 5 години.

**Cash Flow Анализа**

Во прилог е cash – flow анализата во првите 4 години вклучувајќи ги трошоците и остварените добивки и профитот. Инвестирањето е во првата година

Трошоци

Еднократни трошоци во првата година

Компјутерска опрема

5 копмјутери – 210 000 денари

2 принтери – 7000 денари

Телефонска опрема

5 телефонски уреди – 20 000

Интернет опрема

Приклучок 1000 денари

Рутер 2000 денари

5 бироа – 25 000 денари

7 столови – 15 000 денари

Регистрација на сајт 1 000 денари (секоја наредна година продолжување 500 денари)

Лиценциран софтвер 30 000 денари

Вкупно 311 000 денари

Месечни трошоци

Претплата за телефони 2 500 денари

Претплата за Интернет 2 400 денари

Кирија 18 000 денари

Сметки 4 000 денари

Плата за вработените 100 000 денари

Придонеси за вработените 40 000 денари

Рата од кредит 20 000

Претплата за хостинг 300 денари

Вкупно за првата година 1 246 400 денари

Вкупно трошоци во првата година 2 557 400

Добивки

Цена на продуктот за првиот клиент 600 000 денари

(изработка во првата година според специфичните барања на клиентот)

Годишна цена за одржување 60 000 денари

(Оптимално во втората година се продава прозиводот бар на два клиенти, а во третата на три)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Година | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Нето приливи |  600 000 | 1260 000 | 1 980 000 | 2 760 000 |
| Нето одливи | 2 557 400 | 1 246 900 | 1 246 900 | 1 246 900 |
| Готовински тек  | -1 957 400 |  13 100 |  733 100 | 1 513 100 |
| Кумулативен готовински тек | -1 957 400 | -1 944 300 | -1 211 200 | 301 900 |

# Е комерција

**E-Commerce Планови**

Веб страна базирана на бизнис – со – бизнис Е – комерција ќе биде важна алатка во мојата маркетинг програма. Имам во план да направам и регистрирам веб страна www.mojae-commercestrana.mk. Тоа ќе има овозможи на заинтересирани бизнис клиенти да ги разгледаат моментално достапните продукти и да ги порачаат т.е купат преку веб страната. Исто така ќе има и одредени промотивни пакети и попусти за одредени периоди од годината или пак во случај на порачување на повече продукти т.е. софтверски пакети и додатоци.

Сајтот планирам да го регистирам преку www.mkhost.com.mk.

Карактеристики на веб сајтот www.mojae-commercestrana.mk ќе бидат:

Страната ќе биде лесна за користење совклучена мапа на сајтот за полесна навигација

Ќе бидат вградени соодветните бизснис – со – бизнис процедури за плаќање

Трансакцијата на парите и online плаќањето ќе се врши преку CaSys системот.

На страната ќе има полесен дел каде посетителите можат да дадат свое мислење и критика за продуктите што би ми помогнало во подобрување и прилагодување на перформансите спрема интерот и потребите на клиентите.

Ќе има имплементирано систем за пријавување на грешки (issue tracking system), каде регистрираните корисници т.е клиентите кои активно ги користат продуктите во работата можат да пријавуваат проблеми кои ги имаат со софтверот и одредени софтверси грешки на кои треба да се работи за нивно разрешување и усовршување на софтверот.

**E-Commerce Буџет**

Буџетот за дизајнот, имплементацијата и отпочнување на страната за Е- комерција ќе биде 10 000 денари.

Поставувањето и регистрирањето на страната преку www.mkhost.com.mk ќе биде 1000 денари, а продолужувањето на регистрацијата секоја наредна година ќе чини 500 денари.

Месечниот надомест за веб хостингот е 300 денари.

Проценетата месечна цена за оддржување на интернет страната ќе изнесува 500 денари.

**E-Commerce Конкуренција**

Е – комерцијата има се поголема примена во индустријата и е значајна маркетинг алатка. Затоа е потребно да се направи добра маркетинг страна со интересна и примамлива содржина која ќе го задржи заинтересира потенцијалниот купувач и ќе го задржи неговото внимание.

# Маркетинг план

Моите основни принципи во маркетинг планот се:

Фокусирање на користење на добар SEO – кој е критичен за успехот на веб страната.

Детелни податоци за компанијата и продуктите достапни на веб страната – страната треба да биде едноставна но да ги содржи сите потребни информации, бидејќи сите потенцијални купувачи бараат едноставен дизајн, да можат лесно да се снајдат. Птенцијалните купувачи се заинтересирани за инфромации како партнери, соработници, спецификација на продукти, коментари од клиенти преку кои собираат информации уште пред да се поврзат со луѓето од фирмата.

Сведочења, коментари, критики од клиенти и соработници на веб страната и на промотивните брошури

Рекламирање преку интернет мрежата преку огласи на Google Add и

Рекламирање на социјалните медиуми како facebook, twitter и сл.

Организирање на презентациии за продуктите и фирмата во организации од интерес кои можат да станат потенцијални клиенти и делење на промотивен материјал.

**Рекламирање и планови за промоција**

Маркетинг како и на секој нов производ ќе биде од посебно значење. Најголема реклама ќе биде веб страната на која корисниците ќе можат да се регистрираат за добивање на newsletters за новостите во фирмата и со продуктот.

Друг начин за да се чуе за фирмата ќе биде на интернет мрежата преку поставување на оглас кој ќе го прикажува Google за време на пребарување на страници (Google Add).

И преку веб страната може да се постигне истото, но разликата е во тоа што огласите се прикажуваат во делот за спонзорирани линкови и таму е многу полесно да се најде фирмата во првите 10 отколку преку обичното пребарување каде веројатно ќе биде во првите 1000.

Друг начин е преку промотивен материјал, како пенкала и календари, брошури, кои ќе бидат делени на фирми кај кои ќе биде давана понудата и потенцијални клиенти.

Исто така можат да се искористат и денес популарните социјални мрежи, со креирање на facebook page, која лесно ќе се рашири меѓу пријателите и каде ќе бидат пласирани сите информации во врска со фирмата, продуктите и новостите.

**Тренинг и стручни кадри**

Во почетокот сама ќе се грижам за продажбата и рекламирање на продуктот на организациите, но за брзо време ќе ангажирам професионалец за продажба и маркетинг.

Тоа треба да биде личност која е

* Комуникативна и знае да се снајде во комуникација со различни луѓе
* Знае бргу да се прилагодува на разни ситуации
* Има моќ на убедување
* Има искуство во продажба на софтвер
* Има познавање од стручни термини значајни при комуникацијата
* Е амбициозна, со голем ентузијазам за работењето

Врз таа основа треба да се направи добра анализа за ова работно место за кое треба да се дефинираат

Опис на работното место каде ќе бидат специфицирани работните услови за маркетинг агентот како и детален опис на неговите задолженија

Спецификации за потребните вештини и претходното работно искуство

Утврдени правила за справување со жалбите на клиентите

# Планови за раст на бизнисот

Откако бизнисот ќе биде воспоставен планирам да импелемнтирам стратегија за раст. Претпоставувам дека ќе биде потребно около 1-2 години, да се стекне доволно искуство и профит пред да се презимаат акции за експанзија на бизнисот.

Стратегијата за пораст ќе биде водена според следново:

Нема да бидат поставени фиксни распореди за пораст, туку ќе се чека додека да се стекне доволно искуство и доволно профит и да се остварат проценките од cash flow анализата за предвидениот период.

Сметководството и контролата на cash flow ќе одат заедно со анализите за профит и загуби што ќе се врши по истекот на првите шест месеци од работењето. За прегледување на сите документи поврзани со проширувањето ќе ангажирам професионално лице т.е адвокат, кој ќе се грижи за сите документации за заеми, вработувања, лиценци, важни договори со клиенти и сл.

Со проширување на бизнисот ќе се јави и потреба од делегирање на авторитетот и одговорноста, според следните услови :

* Менаџерите ќе бидат мотивирани од планот за зголемување на профитот, што ќе биде поврзано со личниот успех и сатисфакција на менаџерите.
* Клучните одговорности и авторитет за потпишување на договорите нема да бидат делегирани

**Совладување на проблемите**

Полисата за справување со проблеми ќе биде да се идентификуваат проблемите и ризиците навремено и да се превземаат соодветни акци.

**Ризик од снемување на финансиски средства:**

Планирам да правам чести ревизии и промени на cash flow анализата во случај на одредени промени. Ќе се прават предвидувањаза приходите, трошоците, непланираните трошоци. Периодите во кои ќе има дефицит на приходи ќе бидат заменети со намалување на цените за одржување на позитивен cash flow и профитабилност.

**Недоволна продажба или намалување на продажбата:**

Ќе се преземаат чекори за намалување на трошоци

Ќе се работи на пододбрување на перформансите на продуктот и подобрување на презентацијата на истиот**.**

**Бизнис рецесија:**

Во вакви услови би се намалиле трошоците за да се зголеми ликвидноста. Истовремено ќе се бараат нови бизнис можности на пазарот во овој период.