

# ЕДУКАТИВНА ПРОГРАМА ЗА ПРЕТПРИЕМНИЧКИ ВЕШТИНИ ЕДУБИЗ

Оваа програма е развиена од страна на Здружението Лидери за едукација, активизам и развој и CIVITTA во рамки на проектот „Education to Business“ поддржан од страна на Националната агенција за образовни програми и мобилности во рамки на програмата Еразмус+

## ЦЕЛИ И РЕЗУЛТАТИ

Главните цели на програмата се обука и поддршка на тимови од интердисциплинарни студенти во примена на нивните теоретски знаења и вештини стекнати преку предавања на студиите во решавање на конкретни деловни проблеми за избрани стартапи, мали или средни бизниси од Северна Македонија.

Конкретните резултати од проектот вклучуваат:

- Обучени и менторирани 16 студенти во дефинирање на деловните предизвици и подготовка на бизнис решенија со поддршка на искусни деловни ментори.
- Поддршка на четири стартапи, мали или средни бизниси од S. Македонија за решавање на нивните деловни предизвици во рок од 3 месеци.
- Развој на 4 решенија за избраните бизниси. Секој бизнис ќе добие решение во форма на финален извештај или план, кое ќе вклучува и чекори за негова имплементација

## ПРИНЦИПИ И ГЛАВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

Студентите на високообразовните институции во Северна Македонија имаат ограничени можности да ги применат своите теоретски вештини во решавањето на „реалните“ деловни проблеми. Понатаму, постојат ограничени можности за групна работа меѓу студенти од различни дисциплини и различни универзитети. За да се реши овој јаз, проектот „Education to Business“ ќе се води според следниве принципи и главни карактеристики:

- Поттикнување на соработката меѓу студентите од различни универзитети и дисциплини.
- Поддржување на формирање на интердисциплинарни студентски тимови. Не повеќе од двајца студенти по тим ќе бидат од иста насока или специјализација.
- Менторирање на студентите во примената на нивните теоретски знаења и вештини стекнати преку универзитетски предавања во решавање на конкретни деловни предизвици за избрани стартапи, мали или средни бизниси од С. Македонија.
- Споделете знаење од искусни деловни консултанти со студентски тимови.

## МЕТОДОЛОГИЈА НА ПРОГРАМАТА И ПРОЦЕСОТ

Едубиз е високо практична програма прилагодена на специфичната потреба на студентите да стекнат претприемачки вештини и да добијат практично претприемачко образование.

Методологијата на програмата е поделена во три фази:

### ФАЗА 1 - ПОДГОТОВКА

Фазата 1 вклучува идентификација на „партнери за учење“ или мали и средни претпријатија. Начинот на селекција е преку отворен повик, каде приоритет имаат новооснованите компании и оние кои се соочуваат со поголем предизвик во работата. Апликацијата на компанијата се фокусира на нивното објаснување за предизвикот со кој се соочуваат. Во зависност од големината на студентските групи, бројот на компании може да варира. Се препорачува за секоја група од 4-5 члена да се избере по една компанија.

Откако ќе се изберат компаниите, следниот чекор се состои од избор на студенти и нивно доделување на избраните партнери за учење. И овде најдобриот метод е преку отворен повик, каде што студентите ќе можат да прочитаат за предизвиците на избраните партнери за учење и да ја изберат својата прва и втора опција.

### ФАЗА 2 - ГРАДЕЊЕ НА ЗНАЕЊЕ

Ова е фазата на стекнување на знаење и вештини каде студентите се подготвени за предизвикот и тие можат јасно да го структурираат проблемот и да постават цели за решението.

Фазата на градење знаење се состои од четири модули и едукативни работилници кои полека ги водат студентите во задачата, а во исто време им даваат теоретски и практични вештини за ефективно да одговорат на предизвикот на компаниите.

Методот за реализација на оваа фаза е сосема спротивен од академскиот екс-катедра пристап. Овде препорачаниот пристап е да се комбинира теоријата со неформалната методологија и да се вклучат предизвици и вежби поврзани со задачи. Едукативниот пристап со четири модули се состои од 4-дневни работилници секоја во времетраење од 4-5 часа. Понатаму во програмата се разработени детално сите 4 дневни работилници.

## **МОДУЛ 1 - ПРЕДИЗВИК**

Во овој модул студентите се запознаваат со предизвикот на партнерите за учење и учат кои се очекувањата и форматот во кој треба да го испорачаат крајниот производ.

Покрај ова, студентите учат како да пристапат кон задачата користејќи пристап за деловно консултантски услуги.

## **МОДУЛ 2 - ПОСТАВУВАЊЕ НА ПРОБЛЕМОТ**

Овде учениците добиваат шанса да запознаат претставници од партнерите за учење и јасно да го дефинираат проблемот и целите што треба да ги постигнат.

## **МОДУЛ 3 - ЗБЛИЖУВАЊЕ НА ТИМОТ**

Врз основа на целите од претходниот модул, студентите развиваат акциски план на претходно даден образец. Покрај тоа, тие ја учат динамиката на тимот и доделуваат тимски улоги и избираат лидер на тимот за нивните групи.

## **МОДУЛ 4 - ВЛИЈАНИЕ**

Овде студентите добиваат стручно знаење за нивниот краен производ, односно како да развијат бизнис планови, како да развијат производи и како да развијат маркетинг стратегии.

## **ФАЗА 3 - АКЦИЈА**

Ова е фаза во која учениците се поврзуваат со ментори и работат на завршување на задачата и обезбедување на решение за идентификуваниот предизвик. Оваа фаза трае приближно три до четири месеци и е најинтензивна за студентите. Овде студентите се среќаваат редовно (3-4 пати месечно) и се водени од менторите во процесот. Клучно е во оваа фаза учениците да бидат во постојана комуникација со доделениот партнер за учење.

## **ДЕТАЛНА АГЕНДА ЗА СЕКОЈ ТРЕНИНГ ДЕН**

### **ДЕН 1 - ПРЕДИЗВИК**

**Цел 1:** Студентите се запознаваат со методите што ги користат консултантите за пристап до деловен проблем.

**Цел 2:** Студентите се запознаваат со алатките што ги користат консултантите, ги учат основните совети и трикови за подготовка на резултати од деловни проекти (на пр. презентации и извештаи).

ВРЕМЕ	АКТИВНОСТ	ОБЈАСНУВАЊЕ
12:00-12:10	Официјален добредојде	Претставници од организаторите ги поздравуваат учесниците
12:10-12:30	Запознавање	<p>Експертско интервју: Учесниците се поделени во групи од по три и во три круга ги играат улогите на „експерти“ и „новинари“.</p> <p>Во секој круг се менува „експертот“. „Експертот“ учесник за 1 минута презентира област што добро ја познава (готвење, цртање, пливање, професионална активност, што било друго). Двајцата „новинари“ му поставуваат прашања 3 минути за подобро да разберат. Потоа друг учесник станува „експерт“, а другите „новинари“ итн се менуваат на секои 4 минути.</p>
12:30-13:00	Пристапи за решавање на деловни проблеми	Претставниците од организаторите даваат краток вовед за тоа како да се пристапи кон задачите дадени од клиентите
13:00-13:45	<p>Техники за дефинирање на проблем</p> <p>Поставување работен план и следење на напредокот</p>	<p>Брза презентација на моделите за интервенција - 5-10мин.</p> <p>Работа во групи: Секоја група добива по еден модел да елаборира еден проблем: - 15-20 мин.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Логички дрвја: што се тие, како да ги користите за решавање проблеми</li> <li>• MECE (Mutually Exclusive Collectively Exhaustive) главна визуелизација</li> <li>• GANTT графикони – што се тие, како можат да се применат на дадена група на проблеми</li> <li>• Прикажување примери</li> </ul> <p>Презентација и внесување - 15 мин.</p>
13:45-14:15	Пауза	
14:15-15:00	Совети и трикови на Microsoft Office	<p>Презентација за советите</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MS PowerPoint (10 минути) – како да се структурира презентација, кои се ефективни наслови за акција, основни елементи на добра табела, техники на раскажување приказна со визуелни слики</li> <li>• Дискусија и инпути од учениците што научиле (5 минути)</li> <li>• MS Excel 10 минути) – Како да структурирате податоци и модели, моделирање сценарија, Pivot табели,</li> </ul>

		<p>vlookup , xlookup</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Дискусија и инпути од учениците што научиле (5 минути)</li> <li>• MS Word (10 минути) – Структура на документ, форматирање на документи, табели</li> <li>• Дискусија и инпути од учениците што научиле (5 минути)</li> </ul>
<b>15:00-15:15</b>	<b>Шаблони CIVITTA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Презентација од тренер со дискусија</li> <li>• Прикажување на некои финални деловни резултати</li> <li>• Споделување шаблони за Microsoft Office, Microsoft PowerPoint и Microsoft Excel</li> </ul>
<b>15:15-16:00</b>	<b>Како да го напишете финалниот извештај</b>	<p>Учениците отвораат со групна работа (15-20 минути):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Групна дискусија што треба да содржи нивниот конечен извештај и резултат.</li> <li>• Групите ги презентираат своите идеи пред сите.</li> <li>• Обучувачите ги споделуваат своите повратни информации.</li> </ul> <p>Обучувачите споделуваат совети за пишување на финалниот извештај и како да ги презентираат резултатите на крајот од програмата (10-15 минути):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бизнис план</li> <li>- Маркетинг план</li> <li>- План за развој на производи</li> <li>- Структура на деловен извештај</li> <li>- Совети и трикови за презентација</li> </ul>

## ДЕН 2 - ПОСТАВУВАЊЕ НА ПРОБЛЕМОТ

**Цел 1:** Студентите се запознаени со компанијата и проблемот.

**Цел 2:** Студентите со помош на нивниот ментор создаваат детална изјава за проблемот и идентификуваат цели за можни решенија.

**Цел 3:** Студентите развиваат разбирање за тоа што се очекува од нив да направат и размислуваат за прашања за менторите и претставниците на бизнисот во врска со сите отворени дилеми.

ВРЕМЕ	АКТИВНОСТ	ОБЈАСНУВАЊЕ
11.55-12:00	Официјално добредојде	Поздравување на учесници и претставување на целите на денот
12:00-12:50	Тим 1: Индивидуална тренинг сесија со ментори (онлајн) - Бизнис #1	<ul style="list-style-type: none"><li>• Претставник од компанијата ќе даде кратка презентација на компанијата и проблемот (10 минути)</li><li>• Менторот ќе води дискусија со студентите и претставникот на компанијата за проблемот и можниот пристап и идеи за справување со проблемот (30 минути)</li><li>• На крајот од сесијата учениците со помош на нивниот ментор ќе дискутираат и ќе ги одредат целите (10 минути)</li></ul>
12.50-13.00	Пауза	
13:00-13.50	Тим 2: Индивидуална тренинг сесија CIVITTA ментори (онлајн) - Бизнис #2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Претставник од компанијата ќе даде кратка презентација на компанијата и проблемот (10 минути)</li><li>• Менторот ќе води дискусија со студентите и претставникот на компанијата за проблемот и можниот пристап и идеи за справување со проблемот (30 минути)</li><li>• На крајот од сесијата учениците со помош на нивниот ментор ќе дискутираат и ќе ги одредат целите (10 минути)</li></ul>
13.50-14.00	Пауза	
14.00-14.50 часот	Тим 3: Индивидуална тренинг сесија CIVITTA ментори (офлајн/онлајн) - Бизнис #3	<ul style="list-style-type: none"><li>• Претставник од компанијата ќе даде кратка презентација на компанијата и проблемот (10 минути)</li><li>• Менторот ќе води дискусија со студентите и претставникот на компанијата за проблемот и можниот пристап и идеи за справување со проблемот (30 минути)</li><li>• На крајот од сесијата учениците со помош</li></ul>

		на нивниот ментор ќе дискутираат и ќе ги одредат целите (10 минути)
<b>14.50-15.00</b>	<b>Пауза</b>	
<b>15.00-15.50</b>	<b>Тим 4: Индивидуална тренинг сесија CIVITTA ментори (офлајн/онлајн) - Бизнис #4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Претставник од компанијата ќе даде кратка презентација на компанијата и проблемот (10 минути)</li> <li>• Менторот ќе води дискусија со студентите и претставникот на компанијата за проблемот и можниот пристап и идеи за справување со проблемот (30 минути)</li> <li>• На крајот од сесијата учениците со помош на нивниот ментор ќе дискутираат и ќе ги одредат целите (10 минути)</li> </ul>



### ДЕН 3 – ЗБЛИЖУВАЊЕ НА ТИМОТ

**Цел 1:** Учениците се свесни за нивните тимски улоги и имаат доделено лидер на тимот.

**Цел 2:** Учениците имаат развиено акциски план за нивното функционирање во следните 3 месеци.

ВРЕМЕ	АКТИВНОСТ	ОБЈАСНУВАЊЕ
12.00-12.05	Официјално добредојде	Поздравување на учесници и претставување на целите на денот
12.05-12.20	Активност за загревање	Speed Dating Учесниците закажуваат 3 интервјуа со 3 различни луѓе и споделуваат помеѓу себе: Омилено хоби, работа од соништата, да имам 1 милион долари би го започнал следниот бизнис.
12.20-12.40	5 фази на формирање тим	Презентација од страна на обучувачот со дискусија. Повеќе информации за вежбата на следниот линк - <a href="https://hr.mit.edu/learning-topics/teams/articles/stages-development">https://hr.mit.edu/learning-topics/teams/articles/stages-development</a>
12.40-13.30	Тимски предизвик: Опстанок на Арктикот	Студентите работат во своите тимови за да најдат решение како да избегаат од местото на авионска несреќа - <a href="https://cetking.com/group-activity-exercises-gdpl/">https://cetking.com/group-activity-exercises-gdpl/</a>
13.30-14.00	ПАУЗА	
14.00-14.40	Тимска цел и Тимска култура	Креирање на заедничка насока зошто се тука и како ќе работат заедно. 10 мин отворена дискусија - Која е нашата работа како тим? Која е нашата цел и како ќе знаеме дека сме ја постигнале? Какви придобивки ќе донесеме за заедницата и за нас самите? -10 минути - Составете 1 реченица што ја одразува целта на тимот (Тимска цел) -10 минути - Составете 1 реченица која ги одразува вредностите што тимот ќе ги почитува -10 минути - Правила што ќе ги следи тимот
14.40-15.00 часот	Избор на лидер на тимот	Фасилитаторот поставува прашање до групата: што е лидер на тимот и кои се неговите/нејзините одговорности. По бреинстормингот, тимовите се запознаваат со задачата да изберат лидер на тимот на свој процес .
15.00-15.10 часот	Презентација на урнек на акциски план	
15.10-16.00 часот	Развивање акциски планови	

## ДЕН 4 - ВЛИЈАНИЕ

**Цел 1:** Студентите стекнуваат основно разбирање како да структурираат бизнис план, маркетинг стратегија, стратегија за бренд и план за развој на производи за стартап, мали или средни бизниси.

ВРЕМЕ	АКТИВНОСТ	ОБЈАСНУВАЊЕ
12.00-12.05	Официјално добредојде	
12.05-12.35	Како да напишете бизнис план	Презентација на следните теми (20-25 минути): <ul style="list-style-type: none"><li>• Општа структура на бизнис план</li><li>• Примарни и секундарни извори на податоци</li><li>• Преглед на бизнисот</li><li>• Анализа на пазарот</li><li>• План за маркетинг и продажба</li><li>• Клучни цели и индикатори за успех</li></ul> Прашања и одговори со учениците (5-10 минути)
12.35-13.05	Како да креирате маркетинг стратегија	Совети и трикови за тоа како да структурирате стартап маркетинг план или мал/среден бизнис (20-25 минути). Прашања и одговори (5-10 минути).
13.05-13.35	Како да се развие стратегија за бренд	Совети и трикови за тоа како да структурирате стратегија за брендирање за стартап или мал/среден бизнис (20-25 минути). Прашања и одговори (5-10 минути).
13.35-14.00	ПАУЗА	
14.00-14.30	Како да се развие производ	Совети и трикови за тоа како да структурирате план за развој на производ за стартап или мал/среден бизнис (20-25 минути). Прашања и одговори (5-10 минути).
14.30-16.00	Структурирани интервјуа и дискусија	Обучувачите ќе одговорат на прашањата што претходно ги испрати секоја од групите во врска со нивните задачи Дополнителни дискусии за сите други прашања со кои се соочуваат тимовите

# КАКО ДА СЕ СПРОВЕДУВА ПРОГРАМАТА

## Совети за спроведување на организации

Организациите кои го спроведуваат се тие кои се одговорни за целокупното структурирање и управување со програмата. Како такви тие имаат најголема одговорност.

### **1. Прво изберете компании, а потоа разделете ги студентите со компаниите**

Многу е важно компаниите да бидат избрани пред изборот на студенти. На тој начин можете да им дадете на студентите можности да изберат свој избор и да привлечат студенти кои се чувствуваат поврзани со предизвикот.

### **2. Направете интервјуа со компании кои аплицираат**

Она што стои на хартија, не е она што изгледа во пракса. Нашиот совет е да интервјуирате компании, да се задржите на предизвикот со кој се соочуваат и како тие се гледаат себеси во програмата. Овде, исто така, суштински се прашањата за поддршката на студентите и капацитетите за спроведување на решенијата.

### **3. Правете интервјуа со студенти (ако е можно)**

Понекогаш може да имате голем број апликации, но сметајте дека квалитетниот избор на студенти кои ќе смислат решенија е столбот на програмата.

Постојат бројни формати за тоа како можете да правите интервјуа и ако поединечно ви одзема време, можете да правите и групни интервјуа.

### **4. Вклучете едукатори кои не се академици**

Оваа програма е дополнителен елемент на формалното образование и е многу практична. Затоа, кога вработувате тренер, изберете некој што е деловен лекар, а не академик.

### **5. Охрабнете честа комуникација помеѓу студентските тимови и партнерите за учење**

Постојаните повратни информации и комуникацијата се неопходни за конечните решенија да одговараат на потребите на компаниите. Во таа смисла, можете да вклучите месечни состаноци помеѓу студенти и компании за размена на мислења.

## Совети за едукатори и обучувачи

Едукаторите и обучувачите се клучни за втората фаза од овој процес. Затоа еве неколку важни информации кои треба да се земат предвид.

### 1. Прилагодете ја содржината на модулот за да одговара на потребите на групата

Во зависност од знаењето и структурата на групата, активностите во рамките на секој модул може да се прилагодат.

Пр. Доколку програмата се спроведува со студенти од еден универзитет, тогаш главниот фокус треба да биде на областа на нивната експертиза.

### 2. Поттикнување и промовирање на интердисциплинарноста на групата

Една од главните карактеристики на програмата е интердисциплинарноста на групата студенти. Ова треба да се промовира и охрабрува во текот на целиот модул, така што студентите се свесни дека можат да учат едни од други вештини и потекло.

### 3. Не заборавajte на процесот на групата

Содржината на едукативната страна на програмата е многу важна. Сепак, процесот е многу важен и едукаторите треба да обрнат внимание дека процесот е пријатен за групата и тие се мотивирани да продолжат.

## Совети за ментори и менторски процес

### 1. Изберете ментори кои имаат деловно искуство и искуство

Менторите треба да обезбедат вреден увид за содржината и процесот на групата и затоа деловното искуство и позадина се од суштинско значење.


### 2. Запознајте ги и информирајте ги менторите пред да ја започнат својата задача

Од суштинско значење е менторите да бидат добро информирани и да знаат што да очекуваат од програмата.

### 3. Планирајте минимален број на состаноци помеѓу менторите и групите

И менторите и учениците треба да бидат свесни дека треба да имаат редовна комуникација.

## ЕВАЛУАЦИЈА НА ПРОГРАМАТА



Предложениот формат за евалуација на оваа програма е четиристрана евалуација која се состои од:

1. Евалуација на образовното искуство (фаза 2) од страна на студентите
2. Евалуација на целокупното задоволство од компаниите (партнери за учење)
3. Евалуација на целокупното задоволство од страна на менторите
4. Евалуација на акциското искуство (фаза 3) од страна на учениците

## **ЕВАЛУАЦИЈА НА ОБРАЗОВНОТО ИСКУСТВО (ФАЗА 2) ОД СТУДЕНТИ**

На крајот од секој образовен модул доставете го овој формулар за евалуација до сите учесници. На секое прашање дајте опции од 1 до 5, каде 1 е најниско, 5 е највисоко

### **За програмата**

1. Дали содржините на овој модул се корисни?
2. Наставните методи се соодветни
3. Примерите дадени во овој модул се релевантни
4. Теоретскиот дел беше применлив во пракса
5. Се чувствувам [РАНГ] со другите учесници [1 - лошо, ја мразев мојата група] и [5 - одлично, ја сакав мојата група]
6. Научив повеќе за денешната тема

Дополнителни коментари

### **За тренерот**

1. Обучувачот создаде поддржувачка средина за учење
2. Обучувачот беше компетентен
3. Т Обучувачот даде јасни упатства
4. Обучувачот поттикна дискусија и интеракција во групата

Дополнителни коментари за тренерот:

### **За организацијата**

1. Организацијата на обуката беше добра
2. Распоредот и времето беа соодветни

Дополнителни коментари за организацијата:

Генерално, го оценувам овој модул со (1 најнизок, 5 највисок)

## ЕВАЛУАЦИЈА НА СЕВКУПОТО ЗАДОВОЛСТВО ОД КОМПАНИИТЕ (ПАРТНЕРИ ЗА УЧЕЊЕ)

Штом заврши проектот, можете да планирате да спроведете евалуација преку прашалник за евалуација. На секое прашање дајте опции од 1 до 5, каде што 1 е најниско, 5 е највисоко (освен поинаку назначено)

### Севкупна корист

1. Процесот беше корисен за нашата компанија
2. Задоволни сме од севкупниот квалитет на примениот производ/документ
3. Финалниот производ е лесно применлив во организацијата
4. Би ја препорачал оваа програма на други бизниси

Дополнителни коментари:

### Комуникација во рамките на програмата

1. Имавме добра комуникација со организаторите
2. Имавме добра и честа комуникација со студентите

Дополнителни коментари:

### Подобрувања

1. Што би подобриле во програмата Образование до бизнис? (отворено)

Генерално, ја оценувам оваа програма со (1 најниска, 5 највисока)

## ОЦЕНУВАЊЕ НА СЕКУПОТО ЗАДОВОЛСТВО ОД МЕНТОРИТЕ

Штом менторите завршат со својот ангажман, можете да планирате да спроведете евалуација со менторите преку прашалник за евалуација. На секое прашање дајте опции од 1 до 5, каде што 1 е најниско, 5 е највисоко (освен поинаку назначено)

### Севкупна корист

1. Оваа програма беше корисна за студентите
2. Навистина чувствувам дека студентите беа ангажирани во задачата
3. Задоволен сум од севкупниот квалитет на финалниот производ

Дополнителни коментари:

### Тимска работа

1. Соработката со учениците беше многу добра

2. Учениците соработуваа и беа желни да учат
- Дополнителни коментари

#### **За мојата работа:**

1. Имав јасни очекувања и инструкции од реализаторите
2. Задоволен сум од комуникацијата со реализаторите

#### **Подобрувања**

1. Што би подобриле во програмата Образование до бизнис? (отворено)

Генерално, ја оценувам оваа програма со (1 најниска, 5 највисока)

### **ЕВАЛУАЦИЈА НА АКЦИСКОТО ИСКУСТВО (ФАЗА 3) ОД УЧЕНИЦИТЕ**

Оваа евалуација треба да се реализира веднаш штом учениците ќе ја завршат својата задача. На секое прашање дајте опции од 1 до 5, каде што 1 е најниско, 5 е највисоко.

#### **Севкупна корист**

1. Оваа програма беше корисна за мене и за мојата идна кариера
2. Научив вештини кои не можев да ги научам на факултет

Дополнителни коментари:

#### **Тимска работа**

1. Соработката со студентите од тимот беше многу добра
2. Сите ученици беа подеднакво ангажирани во задачата

Дополнителни коментари:

#### **Искуство со менторите:**

1. Менторот ни помогна да ја завршиме нашата задача
2. Менторот беше достапен за консултација

Дополнителни коментари:

#### **Искуство со компанијата :**

1. Компанијата беше инвестирана да ни помогне со предизвикот
2. Компанијата беше достапна за нашите прашања

Дополнителни коментари:

#### **Подобрувања**

1. Што би подобриле во програмата Образование до бизнис? (отворено)

Генерално, ја оценувам оваа програма со (1 најниска, 5 највисока)