



PROJEKT AHVN (IPA ADRIATIC CBC 2007-2013)

mr. sci. MARIJAN OŽANIĆ

**KAKO
POSTATI I OSTATI
PODUZETNIK
I. DIO**

GRAD BUZET, 5-7. veljače 2014.

DA SE PREDSTAVIM:

Diplomirao sam elektrotehniku – jaku struju, u Zagrebu (ETF)

Magistrirao na Europskom centru za mir i razvoj (pri UN)
“Tehnologija rješavanja problema razvoja” (1991.)

I. dio radnog staža – u velikim poduzećima
(R&D, tehnologije, proizvodnja)

II. dio radnog staža – s poduzetnicima

Napisao 6 poslovnih knjiga za poduzetnike i menadžere
i stotine članaka

Vodio *Zagrebačku poslovnu školu*, 1991., (prva poslovna škola u Hrvatskoj) i mnogo poslovnih seminara

Osnivač i direktor Tehnološkog Parka Zagreb (1994.)
prvog inkubatora za poduzetništvo i visoke tehnologije

Od lipnja 2012., ja sam u mirovini

Na HKR-u vodim emisiju O poduzetništvu i kroz razna predavanja i članke borim se za industriju i poduzetništvo

**DVA PRISTUPA
PROUČAVANJU GOSPODARSTVA**

Karl May



Pisao knjige o Indijancima,
a nikada nije bio u Americi

Fra – Ma - Fu



Živio je u svijetu
o kojem je pisao

OBJAVLJENE KNJIGE



Marjan Ožanić

**GDJE
SMO
I
KAMO
IDEMO**

1

PISUZETNIŠTVU
KARAKTERISTIK
POSREDOVANJE I PROMET
POSREDOVANJE I PROMET

TEME PREDAVANJA

1. DAN, 5. veljače 2014., srijeda

JESAM LI JA ZA PODUZETNIŠTVO?

2. DAN, 6. veljače 2014., četvrtak

ŠTO DA RADIM, ČIME DA SE BAVIM?
OD IDEJE DO TRŽIŠTA

3. DAN, 7. veljače 2014., petak

KAKO DA PREDSTAVIM SEBE
I SVOJE PODUZEĆE (OBRT)

 The IPA Adriatic CBC Programme is co-financed by the Instrument of Pre-Accession Assistance (IPA)

I. TEMA

**HTIO BIH POSTATI
PODUZETNIK(CA)
POTENCIJALA**

GRAD BUZET, 5. veljače 2014.
Narodni dom

DANAS ĆEMO RAZGOVARATI O:

- a) Treba li poduzetnik posebno poslovno obrazovanje
- b) Poduzetništvo – što je to?
Poduzetnik – tko je to?
- c) Poduzetništvo u Hrvatskoj
- d) Što je potrebno za osnivanje poduzeća (obrta) i greške koje se rade
- e) **Jesam li ja za poduzetništvo?**
Je li to za mene?

TREBA LI PODUZETNIK POSEBNO POSLOVNO OBRAZOVANJE | ZAŠTO GA TREBA

ŠKOLA ZA PODUZETNIKE



TREBAMO LI POSLOVNO OBRAZOVANJE?

VEĆINA MISLI NA SLJEDEĆI NAČIN:

- DOBAR SAM MAJSTOR I ZNAM SVOJ POSAO
- DOĆI ĆE MI MUŠTERIJA DA JOJ POPRAVIM AUTO
- KUPITI ĆU NEKE DIJELOVE I NAPRAVITI SVE ŠTO TREBA
- MUŠTERIJA ĆE MI PLATITI
- RAČUNE ĆU ODNIJETI KOD MOJEG RAČUNOVOĐE
- RAČUNOVOĐA ĆE MI NAPISATI VIRMANE DA PLATIM PDV I POREZ
- PLATITI ĆU SVE POREZE I DAVANJA KOJA TREBAM PLATITI
- DAJTE MI KREDIT, A JA ĆU ZNATI ŠTO ĆU S NJIM

I TO JE TO

**NAŽALOST – NISU U PRAVU
BIZNIS JE PUNO SLOŽENIJI I TEŽI POSAO**

**AKO ŽELITE NAPREDOVATI,
RASTI I RAZVIJATI SE
TADA TREBATE:
RADITI NA DRUGAČIJI NAČIN,
ZNATI MNOGO O POSLOVANJU
I
STALNO UČITI**

**I DO 12.000 OBRTNIKA
GODIŠNJE
PROPADA**

**RAZLOZI NEUSPJEHA I PROBLEMA U
RASTU I RAZVOJU**

1. OBJEKTIVNI – na koje poduzetnik ne može utjecati

- a) TRI ZLA – nelikvidnost, uvozni lobi i korupcija
- b) PDV – mora platiti odmah kada izda račun, a ne kada naplati račun
- c) SPOROST SUDSTVA – ne kažnjavaju neplatiše
- d) „NEFER“ ODNOS NA TRŽIŠTU – veliki su privilegirani
- e) LOŠE STANJE VELIKIH PODUZEĆA – malima su nužni kao tržište

1. SUBJEKTIVNI – na koje poduzetnik može utjecati

- a) NEMA KONKURENTAN PROIZVOD ILI USLUGU i tehnološki zaostaje
- b) NE ZNA NASTUPATI NA TRŽIŠTU
- c) NE ZNA RUKOVODITI LJUDIMA
- d) NEMA DOVOLJNO ZNANJA O POSLOVANJU, marketingu, financijama..
- e) NIJE ZA PODUZETNIKA

**PODUZETNICI
TO
RIJETKO
PRIZNAJU**

MALI PODUZETNIK

- djeluje na drugačiji način nego veliko poduzeće

MALI PODUZETNIK - je komandos

- ima malo ljudi i mora raditi „deset“ poslova
(istraživanje tržišta, proizvodnju, prodaju)



VELIKO PODUZEĆE - je armija

- ima mnogo ljudi, organizaciju, hijerarhiju i specijalizaciju, više ljudi na istim poslovima

**A PODUZETNICI SE
UGLAVNOM
JAKO SLABO (ILI NIKAKO)
PRIPREMAJU
ZA PODUZETNIŠTVO**

SAMO ONI KOJI DUGOROČNO ŽELE
POSLOVATI:

NASTOJE ŠTO VIŠE NAUČITI O

TRŽIŠTU,
MARKETINGU,
ORGANIZACIJI,
RUKOVOĐENJU,
UNAPREĐENJIMA,
RASTU I RAZVOJU,
EFIKASNOSTI....

OSTALI PREŽIVLJAVAJU

OD DANAS DO SUTRA,
OD JEDNOG DO DRUGOG
UGOVORENOG POSLA
ILI PRODANOG PROIZVODA
I BRŽE ILI SPORIJE
NESTAJU
S TRŽIŠTA

NAŠI PODUZETNICI MORAJU BITI SVJESNI
OKOLINE U KOJOJ DJELUJU

SVE VEĆA I OKRUTNIJA
KONKURENCIJA KROZ GLOBALIZACIJU
UZ BRZE I NEPREDVIDIVE PROMJENE

MORAJU SE BORITI
S BOGATIM KOMPANIJAMA SA ZAPADA
I JEFTINOM RADNOM SNAGOM
I ROBOM S ISTOKA

ŠTO DONOSI ULAZAK U EUROPSKO TRŽIŠTE?

1. VELIKO TRŽIŠTE
2. VELIKU I MOĆNU KONKURENCIJU
3. KONKURENCIJU DRŽAVA S JEFTINIJIM RADOM
4. STROGE PROPISE
5. VEĆE TROŠKOVE POSLOVANJA

PODUZETNIŠTVO
- ŠTO JE TO?

PODUZETNIK
- TKO JE TO?



ŠTO JE TO PODUZETNIŠTVO

TO JE SPOSOBNOST POSLOVNOG ČOVJEKA DA
POKRENE NEKU POSLOVNU AKTIVNOST
 U SVRHU POSTIZANJA ODREĐENOG CILJA,
 PREUZIMAJUĆI
RIZIK I ODGOVORNOST

TO JE I DIO GOSPODARSTVA
 KOJI ČINE PODUZETNICI I
 OBRTNICI

PODUZETNIŠTVO JE VEZANO UZ

1. POKRETANJE NOVOG POSLA
2. RAZUMNO PREUZIMANJE RIZIKA
3. INOVATIVNOST
4. ŽELJU ZA STVARANJEM
5. UPORNOST

PODUZETNIŠTVO JE MOGUĆNOST

- DA BUDEMO SVOJI GAZDE
- DA POKAŽEMO ŠTO ZNAMO
- DA PRIHVATIMO NOVE IZAZOVE
- DA ISKORISTIMO SVOJE ŠANSE
- DA OSVAJAMO NOVE GRANICE
- DA SE OBOGATIMO SVOJIM RADOM

PODUZETNIŠTVO JE

- NEIZVJESNA BUDUĆNOST
- PITANJE HOĆEMO LI SUTRA IMATI POSLA
- PITANJE KAKO ĆEMO PREHRANITI SVOJU OBITELJ I
ŠKOLOVATI SVOJU DJECU
- NESPAVANJE PO NOĆI OD BRIGA ZA BUDUĆNOST
PODUZEĆA I BUDUĆNOST SVOJE OBITELJI
- RAD OD 60 DO 80 SATI TJEDNO, DAN I NOĆ, SVETKOM
I PETKOM

TKO JE PODUZETNIK

PODUZETNIK (engl. *entrepreneur*) je čovjek koji:

- ulaže svoj novac u određeni poslovni poduhvat,
- snosi sav rizik,
- nadajući se zaradi, odnosno dobiti.

NAZIV *PODUZETNIK* UVEO 1725.
IRSKI EKONOMISTA RICHARD CANTILLON
U KNJIZI
"OPĆA RASPRAVA O PRIRODI TRGOVINE"

Tko sjedini radi proizvodnje sile produktivne, njimi upravlja, te preuzimlje i pogibao (risico) koju može da donese proizvodnja, zove se poduzetnik, a taj njegov posao zove se poduzeće.

Sjedinjenje dakle, proizvodnih sila da se proizvode dobra na vlastitu pogibao poduzetnika jest poduzeće.

Svatko je dakle poduzetnik, tko na svoj trošak i svoj pogibao posao preduzme.

dr. Blaž Lorković, 1889. godine,
knjiga "POČELA POLITIČKE EKONOMIJE
ILI NAUKE OPĆEGA GOSPODARSTVA"

TKO JE PODUZETNIK

U jednom gradu bio je ZOO.

U kavezima je živjelo mnogo životinja.

Nakon jednog potresa kavezi su se otvorili i sve su se životinje oslobodile i razbježale.



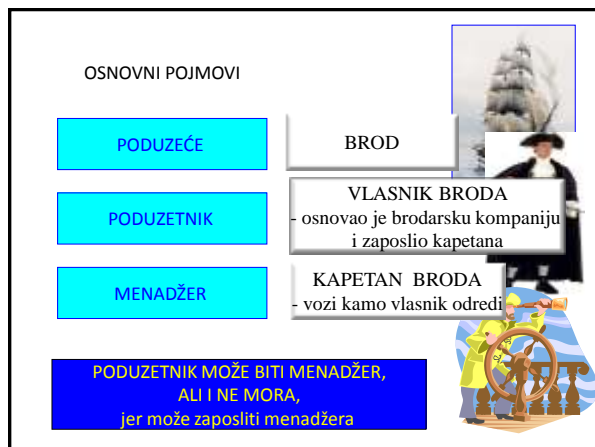
TKO JE PODUZETNIK

Navečer, većina se životinja vratila u sigurnost toplih kaveza i po sigurnu hranu.

Nisu se vratili samo vukovi.

Oni su **poduzetnici**, oni se snalaze sami i ovise o sebi i svojim sposobnostima.





PODUZETNIK NIJE

- direktor državnog poduzeća
- osoba koja je privatizirala neko državno poduzeće

PODUZETNIK JE

- osoba koja je krenula „od nule“, osnovala svoje poduzeće ili obrt na temelju svoje poduzetničke ideje i bori se na tržištu.



NIJE ISTO BITI PODUZETNIK

U NJEMAČKOJ

- na velikom tržištu
- u bogatoj zemlji
- uz velike financijske mogućnosti,
- u uvjetima pravne sigurnosti,
- definiranih pravila poslovanja i
- definiranog vrijednosnog sustava

U HRVATSKOJ

- na malom i siromašnom tržištu
- uvjetima potpuno "nedefiniranih" pravnih i vrijednosnih sustava,
- s jakim "podzemnim" gospodarstvom
- često protiv zdravog razuma i
- protiv nacionalnih interesa.



**PODUZETNICI NISU MASOVNA
POJAVA – ONI SU RIJETKOST**

**ZATO IH TREBA TRAŽITI,
POTICATI IH, POMAGATI IMA DA
POKRENU POSAO,
RASTU I RAZVIJAJU SE**

PODUZETNIK JE NAJČEŠĆE

10 % PODUZETNIK
20 % MENADŽER
70 % STRUČNJAK-MAJSTOR

PODUZEĆE TREBA

USPJEŠNO POSLOVATI, STVARATI NOVAC, KROZ EFIKASNU ORGANIZACIJU	ZADATAK MENADŽERA
RASTI, RAZVIJATI SE, OSVAJATI NOVA PODRUČJA I TRŽIŠTA	ZADATAK PODUZETNIKA
PROIZVODITI KVALITETNE PROIZVODE, ZADOVOLJAVATI KUPCA	ZADATAK STRUČNJAKA

PODUZETNIČKE FAZE RAZVOJA



PODUZEĆA SE RAZLIKUJU PO

1. VRSTI

- a) PROIZVODNO
- b) USLUŽNO
- c) TRGOVAČKO

2. NAČINU

- A) ČEKAČI (ČEKAJU U DUĆANU)
- B) TRAGAČI ("LOVE" KUPCA)

PODUZETNIŠTVO U HRVATSKOJ



Poduzetništvo u Hrvatskoj razvijalo se u različitim društvenim i ekonomskim sustavima od feudalizma do kapitalizam pa u komunizam te natrag u kapitalizam.

Kratko objašnjenje i opis tih osnovnih sustava

OD KOMUNIZMA DO KAPITALIZMA

kroz priču o

dvije krave, mlijeku i biku

<p>KOMUNIZAM</p> <p>Imate dvije krave.</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Država vam uzme obje. • Ubije jednu i prolje mlijeko 	<p>FAŠIZAM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imate dvije krave. • Država vam uzme obje. I vas upuca. 
---	--

<p>SOCIJALIZAM</p> <p>Imate dvije krave. Država vam uzme obje. I prodaje vam mlijeko.</p> 	<p>KAPITALIZAM</p> <p>Imate dvije krave. Jednu prodate i kupite bika!!!!</p> 
--	--

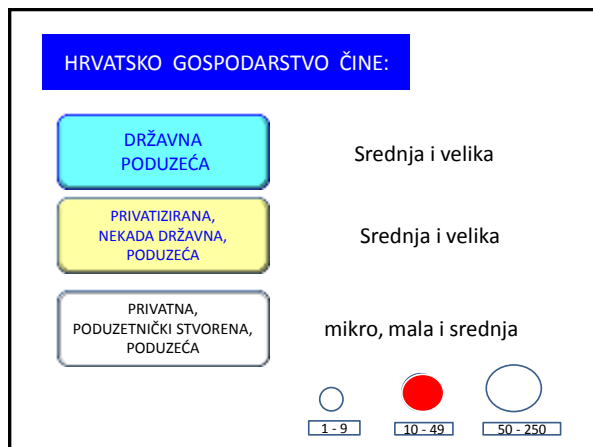
VRSTE PODUZEĆA

MIKRO	1 – 9 zaposlenika
MALA	10 – 49 zaposlenika
SREDNJA	50 – 249 zaposlenika
VELIKA	više od 250 zaposlenika

GOSPODARSKI SUBJEKTI 2009. GODINE

R. br	Ustrojbeni oblik	Broj subjekata 2009.	% 2009.
1.	društvo sa ograničenom odgovornošću	103.189	52,0 %
2.	obrti	92.965	46,8 %
3.	dioničko društvo	1.381	0,7 %
4.	ostali oblici	943	0,5 %
	UKUPNO	198.478	100 %

HOK, Statistički pregled, Zagreb, ožujak 2010.



SNAGA I ZNAČAJ MALIH PODUZEĆA

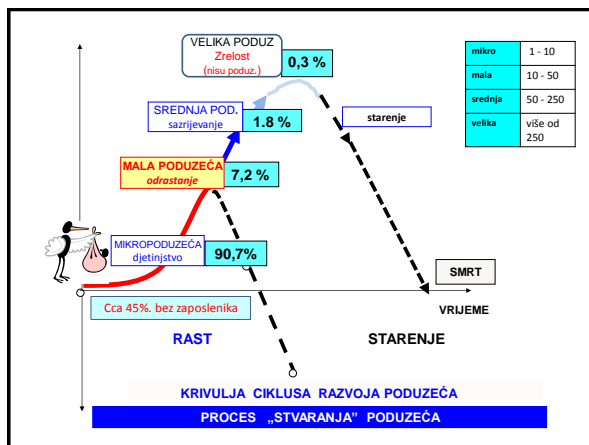
(10 – 50 zaposlenih)

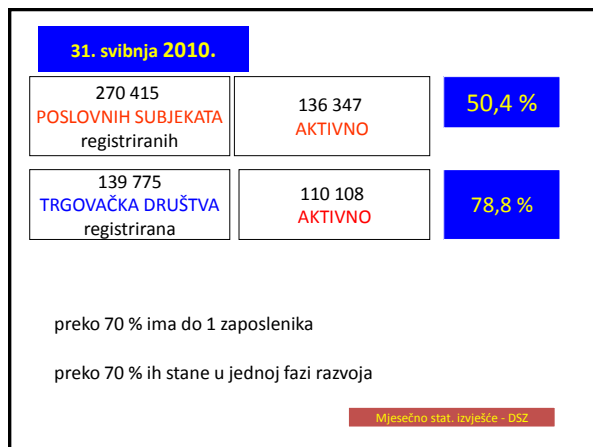
- Najveći doprinos rastu zaposlenosti između 2002. i 2008. godine ostvaren je zahvaljujući **malim poduzećima**.
- Velika poduzeća malo** pridonose novoj zaposlenosti (tek svako peto radno mjesto – kreirano je u velikim poduzećima)
- Mala poduzeća (do 50 radnika) po svim statistikama pokazuju **najbolje rezultate**.
- Mala poduzeća uspjela su rasti u dobrim godinama, a u recesiji su **sačuvali više radnih mjesta** nego što je to bio slučaj s MSP ostalih veličina.

87,8% - stopa preživljavanja za mala poduzeća razdoblju od 2002. do 2012. godine

Ukupan broj poduzeća, ukupan broj zaposlenih prema veličini poduzeća (u 2011. godini)

Veličina poduzeća	Poduzeća (broj)	%	Zaposlenost broj	%
1 Mikro	166.897	90,7	356.807	24,3
2 Mala	13.242	7,2	264.650	18,1
3 Srednja	3.304	1,8	320.368	21,8
UKUPNO MSP	183.443	99,7	941.825	64,2
4 Velika	594	0,3	525.011	35,8
UKUPNO	184.037	100	1.466.836	100,0





ŠTO JE POTREBNO ZA
OSNIVANJE I RAZVOJ
MALIH PODUZEĆA
|
GREŠKE KOJE SE RADE

ŠTO JE POTREBNO ZA OSNIVANJE I RAZVOJ MALIH PODUZEĆA?

1. SAMOPOUZDANJE – POVJERENJE U SEBE
2. PROIZVOD ILI USLUGA KOJE ĆE PODUZEĆE
PLASIRATI NA TRŽIŠTE
3. TRŽIŠTE I KUPCI KOJI ĆE TO KUPITI
4. LJUDI KOJI ĆE IDEJE REALIZIRATI
5. POSLOVNI I PROIZVODNI PROSTOR I
POTREBNA OPREMA
6. FINACIJSKA PODRŠKA
7. PRAVNI OKVIR – OBRT ILI TRG.DRUŠTVO
8. ZNANJE O POSLOVANJU
9. IME PODUZEĆA
10. MALO (ILI PUNO) SREĆE

NAŠI PODUZETNICI KREĆU NA RAZNE NAČINE

1. PODUZETNICI IZ „NUŽDE”
2. PODUZETNICI IZ „PRILIKE”

U POČETKU
RADE MNOGE GREŠKE

**UČI SE NA GREŠKAMA,
A
NAJLAKŠE NA TUĐIM**

10 GREŠAKA

- 1.GREŠKA - ne ispituju tržište
- 2.GREŠKA - krivo procjenjuju troškove i prihode
- 3.GREŠKA - ne rade poslovni plan
- 4.GREŠKA - nemaju obrtna sredstva za poslovanje
- 5.GREŠKA - nemaju dovoljno konkurentan, kvalitetan proizvod ili uslugu

6.GREŠKA - u početku ne angažiraju
kvalitetno računovodstvo

7.GREŠKA - zadužuju se s nepovoljnim kamatama

8.GREŠKA - sklapaju nepovoljne ugovore

9.GREŠKA - ne mogu procijeniti rokove i svoje
mogućnosti

10.GREŠKA - kreću s previše suvlasnika i previše ljudi

**JESAM I JA
ZA
PODUZETNIŠTVO?**

**JE LI
TO ZA MENE?**

ZAŠTO HOĆU BITI PODUZETNIK

1. JA SAM ROĐENI PODUZETNIK, strast za stvaranjem i biznisom mi je u genima
2. HOĆU BITI SVOJ GAZDA I OBOGATITI SE - neću biti zaposlenik u poduzeću, jer me to sputava i frustrira
3. OSTAO SAM BEZ POSLA, bačen sam "gol na snijeg", moram nešto učiniti
4. KOLEGE SU ME NAGOVORILI, ako su oni mogli, valjda mogu i ja
5. PODCIJENIO SAM PROBLEME I PRECIJENIO SVOJE MOGUĆNOSTI
- mislio sam da će biti lakše



OSOBINE USPJEŠNIH PODUZETNIKA

1. SAMOUVJERENOST, čvrsta vjera u sebe i svoju poduzetničku ideju
2. JASNO DEFINIRANI CILJEVI – JASNA VIZIJE - točno zna što hoće
3. INOVATIVNOST – stalna poboljšanja rada
4. RAZUMNO PREUZIMANJE RIZIKA
5. UPORNOST I MARLJIVOST
6. ODGOVORNOST – prema poslu, suradnicima i obvezama

I TREBA IMATI MALO SREĆE

FAKTORI USPJEHA

Dražen Pehar – LOGOS d.o.o.

1. **PRVI FAKTOR - SREĆA**, jednostavno moraš imati sreće.
2. **DRUGI - MORAŠ BITI, SAMOUVJEREN.** Ako te netko lupi po repu da se odmah ne povučesh.
3. **TREĆE - TREBAŠ IMATI POTREBNO ZNANJE I ISKUSTVO**, ali što je najvažnije, trebaš **znati što kupac treba**. Trebaš se staviti u poziciju korisnika.

PROFESIONALNOST

- TOČNOST
- ODGOVORNOST PREMA PREUZETIM OBVEZAMA (rok, kvaliteta,....)
- EFIKASNOST U RADU
- POŠTOVANJE PREMA POSLOVNIM PARTNERIMA I SURADNICIMA
- POSLOVNA ETIKA

POSLOVNA ETIKA

- važan segment kulture poduzeća

REGULACIJSKI SUSTAV
LJUDSKOG PONAŠANJA
KOJI IMA ZA CILJ DOSEZANJE
I ZAŠTITU
ODREĐENIH VRIJEDNOSTI
U DRUŠTVU

10 PITANJA

JESAM LI JA ZA PODUZETNIŠTVO?

1. JESAM LI DOVOLJNO UVJEREN(A) U SEBE, SVOJ PROIZVOD ILI USLUGU U NJIHOVU VRIJEDNOST I ŠANSU NA TRŽIŠTU?

Ako ja sumnjam, kupac će sumnjati još više.

2. JESAM LI SAM SPREMAN NA NEIZVJESNOST I RIZIK, NA DUGO ČEKANJE USPIJEHA?

ili mi više odgovara sigurnost zaposlenja i mala, ali sigurnija plaća?

3. JE LI MOJE NEZADOVOLJSTVO SADAŠNJIM

STANJEM (plaćom, šefom, perspektivom, statusom) samo prolazno i rezultat trenutačnog afekta i ljutnje ili je to moje stvarno životno, trajno uvjerenje?

4. HOĆE LI ME ŽENA (MUŽ) I DJECA PODRŽATI

kod prvih neuspjeha, kriza, smanjenja primanja, riskantnih, promašenih odluka?

5. VJERUJEM LI DOVOLJNO U SEBE da u tim kritičnim trenucima mogu biti sam(a), ako mi obitelj neće dati podršku i da sam mogu preuzeti odgovornost?

6. JESAM LI DOVOLJNO MARLJIV(A), DOVOLJNO UPORAN da radim "dan i noć" ili u meni ipak ima jedna klica lijenost i više volim raditi od 8 do 16 sati?

7. JESAM LI SPREMAN UPORNO OBILAZITI

potencijalne kupce, dodijavati im, moliti, **zatomiti svoj ponos**, kada me odbiju, da im se namećem, da se čak i ponižavam da bih dobio posao?

8. JESAM LI DOVOLJNO KOMUNIKATIVAN I

DRUŽELJUBIV da se stalno družim s potencijalnim kupcima, da ih uvjeravam u vrijednost moje ponude, iako mi njihovo društvo ne odgovara?

9. KAKO ĆU REAGIRATI U SLUČAJU DA MORAM KUPCU NEŠTO PONUDITI I ISPOD STOLA, ako će to situacija zahtijevati da dobijem posao?

10. JESAM LI DOBAR LIDER, hoću li uspjeti motivirati svoje suradnike da budemo dobar tim?

SWOT ANALIZA SLABOSTI I SNAGA

MOJA SNAGA

- Dobar sam majstor
- Marljiv sam i mogu mnogo raditi
- Ljudi me poštuju
- Imam mnogo poznatih
- Imam iskustva iz "fuša"
- Imam kuću za hipoteku
- Znam što mi od opreme i alata treba



MOJE SLABOSTI

- Ne znam kako se vodi poslovanje firme
- Ne znam ništa o financijama
- Nisam vičan u razgovoru s ljudima
- Nisam vičan u cjenkanju, pregovaranju i ugovaranju
- Ne znam se prodavati
- Ne znam kako ću dobiti nove mušterije



