



INTERNACIONALIZACIJA PREDUZETNIČKOG POSLOVANJA

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Značaj resursa

2

- Inputi koje kompanija koristi za proizvodnju svojih autputa
- Tri vrste resursa koje koriste preuzetnici:
 - ▣ Finansijski resursi
 - ▣ Ljudski resursi
 - ▣ Poslovni resursi
- Biznis se izgrađuje putem inovativne kombinacije ove tri grupe resursa

Značaj resursa

3

- Resursi se troše (model trošenja je različit)
- Resursi su rijetki i imaju cijenu
- Cijena i vrijednost resursa nisu isto – inovacijom je moguće značajno povećati vrijednost resursa

Finansijski resursi

4

□ Resursi koji imaju monetarni oblik

- Gotovina
- Krediti i kreditne linije
- Potraživanja od kupaca
- Investicioni kapital

□ Svi finansijski resursi imaju dvije cijene

- cijenu kapitala i
- oportunitetni trošak



Poslovni resursi

5

- Resursi koje preduzetnik koristi kako bi isporučio proizvode na tržište (objekti, oprema, sirovine, patenti i licence...)

- Poslovni resursi predstavljaju sposobnost biznisa da svoju inovaciju ponudi na tržištu



Poslovni resursi

6

- Mogu biti u vlasništvu kompanije ili se mogu pozajmljivati kada je to neophodno
- Finansijska sredstva se mogu veoma jednostavno konvertovati u poslovna sredstva (ne i obrnuto)
- Partnerstvo sa dobavljačima je važna karika u upravljanju poslovnim resursima

Poslovni resursi

7

- Projektovanje potrebnog nivoa kao jedna od najtežih stavki u upravljanju poslovnim resursima
- Važno je izbjegći visoke fiksne troškove (neiskorišćeni kapacitet)
- Projektovanje tražnje, istraživanje tržišta, iskustvo u poslovanju...

Ljudski resursi

8

- Najvažniji od tri grupe resursa
- Tip resursa kojim je najteže upravljati
- Sam preuzetnik je prvi i najvrijedniji ljudski resurs u biznisu



Ljudski resursi

9

- Tip resursa koji je najteže planirati/projektovati
- Uloga preduzetnika u upravljanju ljudskim resursima zavisi i od veličine preduzeća
- Ljude je potrebno motivisati da bi pružili svoj maksimum, što takođe podrazumijeva viziju i liderstvo od strane preduzetnika

Organizacioni proces i učenje

10

- Pojam resursa je širi od njihovog uobičajenog poimanja kao fizičkih sredstava
- Resursi uključuju i organizacione procese u kojima se sredstva troše
- Organizaciono učenje kao specifičan resurs značajan za preduzetništvo



Tipovi resursa

11

- **Robni resursi** – mogu lako kupiti i kopirati
- **Zamjenljivi resursi** – ne mogu se kupiti, ali se mogu kopirati (struktura, proizvodni proces)
- **Nematerijalni resursi** – nije ih jednostavno kopirati, ali se mogu kupiti (patenti, licence, brendovi)
- **Konkurentni resursi** – ne mogu se ni kupiti ni kopirati (vizija, organizaciona kultura...)

Resursi koji donose konkurentsku prednost

12

- Resurs se na neki način može koristiti za stvaranje nove vrijednosti
- Resurs je jedinstven, tj. koristi ga samo jedna određena kompanija
- Konkurenti ne mogu da imitiraju ili da nabave taj resurs
- Konkurentni resursi su najbolji za stvaranje konkurentske prednosti

Resursi, investicije i rizik

13

- Profit kao rezultat pravilno upotrijebljenih resursa
- Cijena resursa i oportunitetni trošak korišćenja resursa
 - bolja kombinacija resursa  **veći profit**
- Tržište kao mehanizam selekcije – opstaju oni koji bolje koriste resurse

Resursi, investicije i rizik

14

- Profit zavisi i od nivoa preuzetog rizika
- Veliki investitori smanjuju rizik kroz velike portfolio investicije
- Preduzetnik mora da se opredijeli za jednu/manji broj investicija



Efikasnost u korišćenju resursa

15

- Iako nemaju luksuz portfolio investicija, preduzetnici opet ostvaruju bolje rezultate od velikih kompanija (“paradoks preduzetničkog uspjeha”)

- Gary Hamel i C.K. Prahalad su identifikovali 10 procesa koji pomažu preduzetnicima da budu efikasniji



Efikasnost u korišćenju resursa

16

1. Ciljna usmjerenost
2. Fokusiranje
3. Učenje
4. Traženje
(pozajmljivanje)
informacija
5. Utapanje
6. Balansiranje
7. Ponavljanje
8. Timski rad
9. Odbrana
10. Oporavak



PREDUZETNIČKA ORGANIZACIJA

Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja

O organizaciji...

18

**"Organizacija postoji samo zbog jedne stvari:
da pomogne ljudima da postignu cilj, koji
sami ne bi postigli."**

Robert Waterman, pisac

Koncept organizacije

19

- Organizacija kao način povezivanja i koordinacije ljudi, stvari i procesa u preduzeću
- Organizacija kao entitet i organizacija kao proces



Uloga organizacije

20

Koordinator aktivnosti

- Nezavisan subjekat
- Mreža ugovora
- Skup resursa
- Sistem
- Sistem za obradu informacija



Organizacija kao koordinator aktivnosti

21

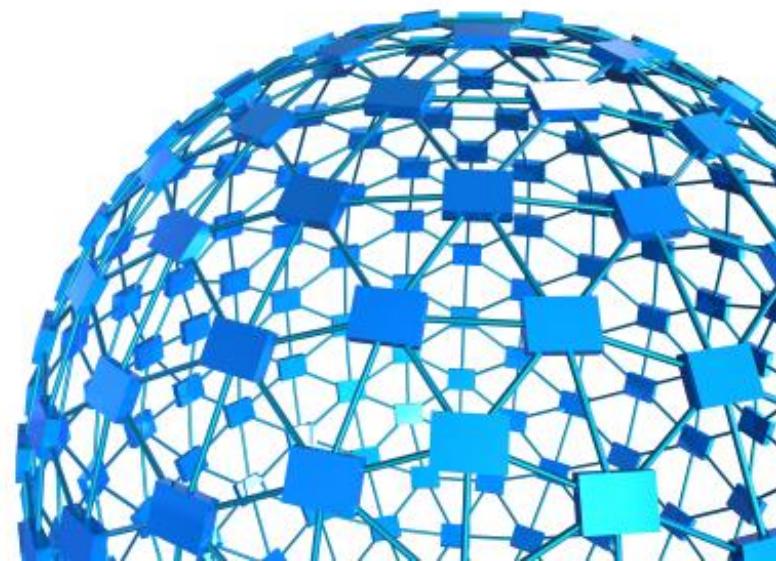
- Ljudi se povezuju u organizacije kako bi koordinirali i dijelili zadatke
- Organizacija ima svoje ciljeve i ona upravlja aktivnostima pojedinaca kako bi se ti ciljevi ostvarili
- Organizacija kao sredstvo pomoću koje preduzetnici ostvaruju svoje ambicije

Organizacija kao mreža ugovora

22

- Ugovori između organizacije i zaposlenih
- Ugovori između organizacije i okruženja (druge organizacije, država, banke...)
- Formalni i neformalni ugovori
- Ciljevi organizacije i ciljevi pojedinaca

Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja



Organizacija kao sistem

23

- Organizacija je otvoren sistem koji se sastoji od međusobno povezanih podsistema
- Organizacije bi trebale da budu dinamične i da se mijenjaju sa vremenom
- Da bi održala svoju inovativnost, preduzetnička organizacija mora izbjegći inertnost



Organizacija kao sistem za obradu informacija

24

- Informacija je ključni dio poslovnog uspjeha
- Organizacija kao sredstvo za prikupljanje i obradu informacija
- Rezultat kompanije zavisi od kvaliteta informacija i načina njihove upotrebe



Organizacija i kontrola resursa

25

- Kontrola resursa u organizaciji podrazumijeva kontrolu aktivnosti pojedinaca
- Preduzetnik može kontrolu vršiti lično ili ovu odgovornost može prenijeti na druge
- Odluka će zavisiti od veličine i kompleksnosti organizacije



Vrste kontrole

26

- Pravac akcije – definisanje pravaca aktivnosti, koji će biti detaljno obrazloženi
- Procedure – od ljudi se očekuje da prate redoslijed aktivnosti koji je unaprijed određen nizom rutinskih operacija



Vrste kontrole

27

- Organizaciona strategija – predstavlja okvir aktivnosti svih pojedinaca u organizaciji i koristi se za ostvarenje određenih ciljeva



Vrste kontrole

28

- Organizaciona kultura – Kultura predstavlja skup vjerovanja i stavova koji oblikuju aktivnosti ljudi u okviru organizacije



Vrste kontrole

29

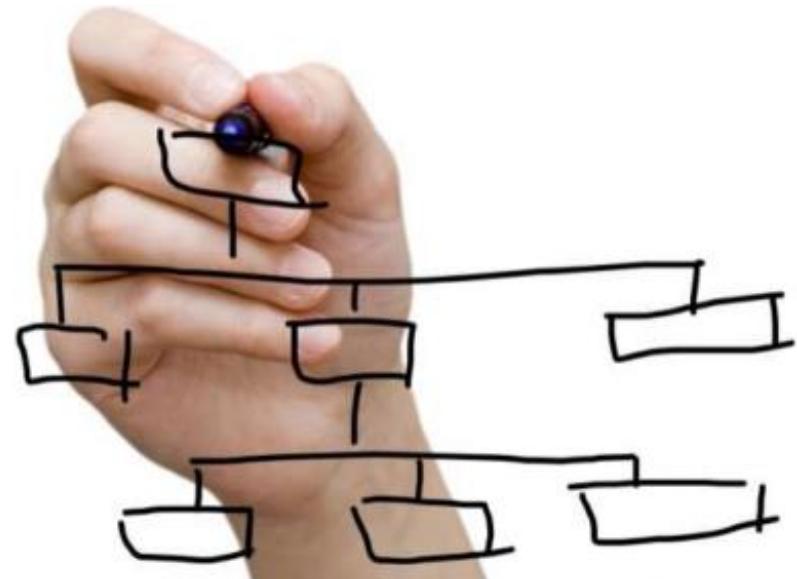
- Vizija – predstavlja sliku boljeg svijeta kojeg preduzetnik želi da stvori.
- Pokazuje samo gdje se ide, ali ne i put kojim se tamo stiže

Vision
Mission
& Values

Hijerarhijska organizacija

30

- Hijerarhija je prisutna u (skoro) svakoj organizaciji
- Nastajanje organizacija prema teoriji transakcionalnih troškova
- Stvaranje hijerarhije dovodi do gubitka fleksibilnosti



Mreže odnosa

31

- Poslovna organizacija nije izolovana, već je povezana sa nizom drugih organizacija
- Novooosnovana kompanija mora pronaći svoje mjesto u mreži, uspostaviti veze sa dobavljačima, kupcima, \$ investitorima...



Prazne i proširene organizacije

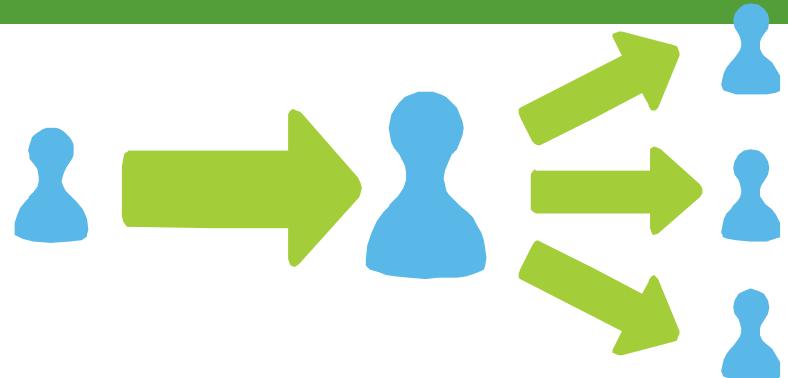
32

- Prazne organizacije – postoji ne toliko zbog toga da bi sama obavljala određenu djelatnost, koliko zbog toga da bi povezivala ostale organizacije
- Proširena organizacija – koristi resurse drugih organizacija iz svoje mreže u cilju ostvarenja sopstvenih ciljeva

Faktori izbora organizacione forme

33

- Troškovi uspostavljanja
- Visina početnog kapitala
- Jednostavnost upravljanja i kontrole
- Mogućnost povezivanja
- Upravljanje rastom



E-business

34

- Elektronski biznis kao evolucija elektronske trgovine
- Internet kao koordinacioni mehanizam
- Podstiče se stvaranje praznih organizacija





PREDUZETNIŠTVO I PROMJENE

Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja

Peter Drucker: „Iznad svega, inovativne kompanije su organizovane tako da _____ staro, neproduktivno.“

- a) ignorišu
- b) mijenjaju
- c) napuštaju
- d) bore se protiv

Peter Drucker: „Iznad svega, inovativne kompanije su organizovane tako da _____ staro, neproduktivno.“

- a) ignorišu
- b) mijenjaju
- c) napuštaju
- d) bore se protiv

U nastojanju da zaposle inovativnog radnika, koji od sljedećih japanskih riječi opisuje kvalitet koji Sony traži:

- a) setsu (željan, iskren, vatren, ljubazan, oduševljen, oštar)
- b) seizen (uredan, redovan, dobro organizovan, dotjeran, tačan)
- c) netsuretsu (vatren, strastven, žestok)
- d) neyaka (optimističan, otvoren, intelektualno raznolik)

U nastojanju da zaposle inovativnog radnika, koji od sljedećih japanskih riječi opisuje kvalitet koji Sony traži:

- a) setsu (željan, iskren, vatren, ljubazan, oduševljen, oštar)
- b) seizen (uredan, redovan, dobro organizovan, dotjeran, tačan)
- c) netsuretsu (vatren, strastven, žestok)
- d) neyaka (optimističan, otvoren, intelektualno raznolik)

Ako želim naučiti o anatomiji žabe, prva stvar koju ću napraviti je

- a) Otići u biblioteku
- b) Pozvati profesora biologije
- c) Provjeriti na internetu
- d) uhvatiti i secirati jednu

Ako želim naučiti o anatomiji žabe, prva stvar koju ću napraviti je

- a) Otići u biblioteku
- b) Pozvati profesora biologije
- c) Provjeriti na internetu
- d) uhvatiti i secirati jednu

Ako ste izgubljeni u pustinji, pitanje koje bi najvjerojatnije postavili sebi, je:

- a) Kako da dođem do vode?
- b) Kako da voda dođe do mene?
- c) Šta je smisao mog života?
- d) Kako da svoj život učinim smislenijim?

Ako ste izgubljeni u pustinji, pitanje koje bi najvjerojatnije postavili sebi, je:

- a) Kako da dođem do vode?
- b) **Kako da voda dođe do mene?**
- c) Šta je smisao mog života?
- d) Kako da svoj život učinim smislenijim?

*“Jedini način da
nikada ne pogriješiš
je da nikada
ne pokušaš.”*



Fil Najt
Osnivač i bivši izvršni direktor Najkija

“Pokušaj je prvi korak ka neuspjehu.”

Homer Simpson

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



Preduzetnički proces

46

- Splet aktivnosti različitih učesnika uključenih u realizaciju konkretnih preduzetničkih poduhvata, odnosno u realizaciji neke preduzetničke ideje, koja je utemeljena na tržišno prihvatljivoj poslovnoj prilici



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Preduzetnički proces

47

- Ponašanje preduzetnika se može pratiti kroz tri faze:
 - I. Sposobnost da se uoči šansa,
 - II. Spremnost na promjenu stanja,
 - III. Vjerovanje da je uspjeh moguć.



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

“Većina ljudi propušta šansu zbog toga što je ona obučena u radnički kombinezon i podsjeća na svakodnevni posao.”



Thomas Alva Edison



PROCESI U PREUZETNIŠTVU

Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja

Preduzetnički proces

50

- Skup svih funkcija, aktivnosti i akcija preduzetnika koje su povezane sa:
 1. Kreiranjem biznis ideje
 2. Ocjenom biznis ideje i njene operacionalizacije izradom biznis plana
 3. Realizacijom biznis ideje i upravljanjem biznisom
 4. Permanentnom procjenom potencijalno novih poslovnih šansi u okruženju



Učesnici preduzetničkog procesa

51

- Preduzetnici
- Inovatori
- Investitori
- Preduzetnički agenti
- Menadžeri
- Zaposleni
- Država



Preduzetnička ideja

52

- Poslovna prilika je tržišno prihvatljiva ideja koja još mora proći mnoštvo analitičkih etapa, da bi bila tržišno verifikovana - komercijalizovana



O idejama...

53

*“Danas možete biti vlasnik
neke ideje najviše jedan i
po sat!”*



Leri Lajt

Direktor marketinga u kompaniji MekDonalds

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Preuzetnička ideja

54

1. Motivacija za biznis
2. Stvaranje ideja
3. Prikupljanje ideja
4. Selekcija ideja
5. Vrednovanje ideje
6. Identifikacija resursa
7. Ulazak u biznis
8. Početak rada
9. Borba za opstanak



Izvori preduzetničkih ideja

55

- Ideje su ključ preduzetničke i ekonomске budućnosti uopšte savremenog svijeta

- Rezultat su:
 - Inovativnosti,
 - Inventivnosti,
 - Stvaralaštva i
 - Ponajviše kreativnosti.



Izvori preduzetničkih ideja

56

- Potrošači/Kupci
- Konsultantske institucije i individualni konsultanti
- Sopstveni menadžeri i zaposleni
- Konkurenca
- Imitacija i inovativne imitacije
- Trgovački predstavnici i posrednici
- Ostali izvori (pronalazači, vlasnici patena, inovatori...)



Izvori preuzetničkih ideja

57

- Hobi
- Nadarenost
- Stručnost
- Prilike
- Pronalazaštvo
- Ostalo



Faze razvoja preduzetničke ideje

58

- Šta zнате добро да radite?
- Šta hoćete ili želite da radite?
- Šta objektivno možete da radite?
- Hoće li vam se to isplatiti i slično???

- Ideja i ne mora biti potpuno nova
da bi se od nje napravio dobar biznis



Faze razvoja preduzetničke ideje

59

- Preduzetnička ideja prolazi kroz četiri karakteristične faze ili etape, i to:
 1. Faza spoznaje
 2. Pionirska faza
 3. Faza sazrijevanja
 4. Faza diversifikacije



Metode generisanja ideja

60

- Metoda asocijacije
- Metoda metafore
- Metoda imitacije
- Metoda vodoravnog razmišljanja



Metoda vodoravnog razmišljanja

61

Četiri kolone mogli bismo nazvati kao:

- **Mogući poslovi**, a varijable bi mogle biti:
 - restoran, **aerobik-centar**, salon odjeće i oglasna agencija;
- **Mogući korisnici**, a varijable bi mogle biti:
 - domaćice, studenti, učitelji, penzioneri i **medicinske sestre**;
- **Mogući problemi**, a varijable bi mogle biti:
 - skupe knjige, nevježbanje, **jutarnji umor**, strah od bolesti i dosada;
- **Mogući kanali prodaje**, a varijable bi mogle biti:
 - televizija, trgovina, internet, **časopisi** i telefon.

Metode traganja za idejama

62

- Aktivna metoda
 - ▣ Traga se za idejama iz svih mogućih izvora
- Pasivna metoda
 - ▣ Prikupljanje, preuzimanje, obrada i prilagođavanje već postojećih ideja
- Interna metoda
 - ▣ Analiziraju se interne ankete, upitnici, rasprave...
- Metoda predloga
 - ▣ Analiziraju se predlozi stručnjaka, saradnika ili zaposlenih



Metode prikupljanja ideja

63

- Delfi metoda
- “Brainstorming” metoda (“oluja mozgova”)
- “Brainwriting” metoda (metoda zapisivanja misli)
- Metoda sjednice ideja



Analiza preduzetničkih ideja

64

- Analiza tržišnih aspekata
- Analiza pravnih aspekata
- Analiza tehničko-tehnoloških aspekata
- Analiza finansijskih aspekata
- Analiza ljudskih i liderskih resursa
- Metode višekriterijumskog odlučivanja



Preduzetnička inicijativa

65

- Inicijalni impuls za započinjanje nekog biznisa od kojeg se očekuju pozitivni ekonomski rezultati
- Vječita borba protiv mrtvila i učmalosti
- Pokreće kapital
- Doprinosi ekonomskom i ukupnom rastu, razvoju i blagostanju



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

O inicijativi...

66

*“Promašićete
100% šuteva koje
ne pokušate.”*

Vejn Grecki
Najbolji hokejaš u istoriji



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

O uspjehu...

67

*“Zaboravite prethodne greške.
Zaboravite promašaje.
Zaboravite sve osim onog što želite
da uradite i uradite to!”*



Vilijam Durent
Osnivač Dženeral Motorsa

Što je preduzetnik?

68

Osoba koja je spremna da radi 16 sati na dan,
kako ne bi morala da radi 8 sati za nekog drugog!!!



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Motivi preuzetnika

69

“Smatrao sam da mogu nečemu da doprinesem. To je najbolji razlog da započnete biznis.”



Sir Richard Branson

Serijski preuzetnik, najpoznatiji po svom Virgin brendu



KARAKTERISTIKE PREDUZETNIČKOG PODUHVATA

Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja

Lične karakteristike uspješnog preduzetnika

71

- 12 ličnih karakteristika koje preduzetnika čine “nešto drugačijim” od ostalih ljudi:



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Osobina 1

72

- Sposobnost da se uoči šansa i spremnost da se stalno traga za novim šansama
 - U svakom problemu leži potencijalna šansa
 - Uvijek tražiti oblasti u kojima potrebe ljudi ili nijesu zadovoljene ili su zadovoljene na neadekvatan način



Osobina 2

73

- Vjera u ideju i u sopstvene kvalitete
 - Preduzetnik razmišlja slobodno i samostalno
 - Uvјeren je da njegova ideja posjeduje stvarnu tržišnu opravdanost
 - Vjeruje u biznis ideju
 - “Zrači” samopouzdanjem



Osobina 3

74

- Orientacija na budućnost
 - Preduzetnici veoma malo pažnje obraćaju na ono što se desilo u prošlosti
 - Preduzetnici aktivno rade na otkrivanju novih šansi, koje se nalaze na bližem ili daljem vremenskom horizontu



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Osobina 4

75

□ Kreativnost

- Preduzetnik ispoljava kreativnost u svim fazama biznisa
- Razmišlja na način koji je oslobođen svih barijera tradicionalizma i konvencionalizma



Osobina 5

76

- Tržišna orijentacija i želja za takmičenjem
 - Uspjeh zavisi od sposobnosti da se zadrže postojeći i kreiraju novi kupci
 - Takmičarski duh znači permanentno potvrđivanje i dokazivanje na tržištu



Osobina 6

77

- Fleksibilnost i adaptibilnost
- Biznis treba planirati i istovremeno činiti neophodne korekcije nakon svake veće promjene u okruženju
- Preduzetnik treba jasno da definiše svoje ciljeve
- Preduzetnik treba da predvidi i ono što se u biznisu obično smatra teško predvidivim



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Osobina 7

78

- Realni optimizam
 - U svim, čak i na prvi pogled nepovoljnim okolnostima, preduzetnik traži potencijalne šanse
 - Uvijek treba definisati realne ciljeve i načine njihovog ostvarenja
 - Preduzetnik uvijek operiše realnim pretpostavkama i perspektivama



Osobina 8

79

- Sposobnost komuniciranja
- Svojom idejom preuzetnik komunicira jasno i sa velikim entuzijazmom
- Preuzetnik mora da shvati krajnji cilj komuniciranja



Osobina 9

80

- Spremnost na velika odricanja i totalnu posvećenost poslu
- Preduzetnici žive sa uspjehom i neuspjehom svog biznisa
- Preduzetnik je spremjan na velika odricanja
- Spreman je da se bori sa brojnim problemima koji prate njegov život



Osobina 10

81

- Preuzimanje rizika
 - Preduzetnik prihvata činjenicu da otpočinjanje i upravljanje biznisom podrazumijeva elemente rizika, ali on upravlja rizikom
 - On definiše nivo prihvatljivog rizika i pokušava da shvati što dobija, a što gubi ako rizikuje

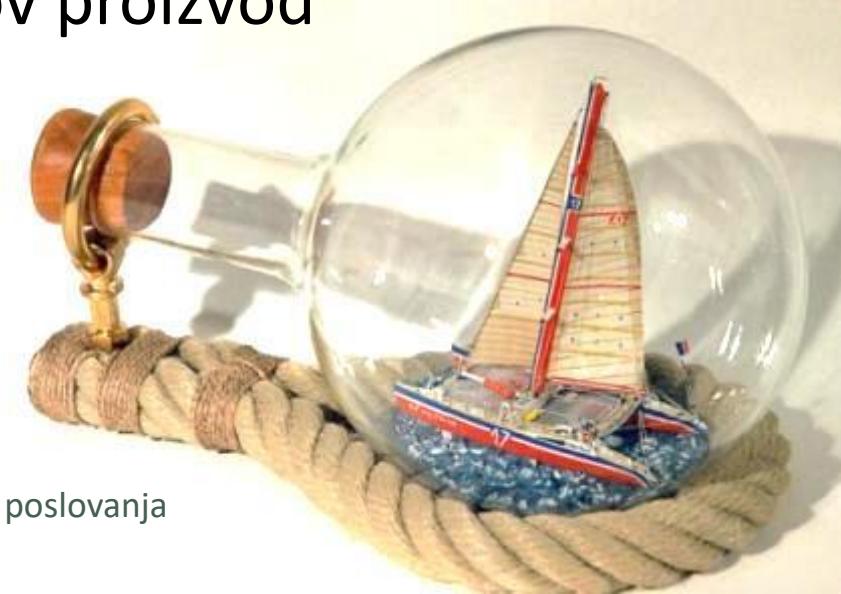


Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Osobina 11

82

- Istrajnost i upornost
 - Mala je vjerovatnoća uspjeha preko noći
 - Preduzetnik nikada ne odustaje od realizacije određene ideje, sve dok vjeruje da postoje značajne tržišne mogućnosti za njegov proizvod



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Osobina 12

83

- Akciona orijentisanost
- Kritični momenat nastupa onda kada treba u praksi realizovati određenu ideju
- Uspjeh je ostvarenje svakog cilja, bez obzira da li je on veliki ili mali



O idejama...

84

“Ideja ne mora da bude velika. Ona samo mora da promijeni svijet.”



Hugh MacLeod, konsultant i ilustrator

Male ideje koje su promijenile svijet

85



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Male ideje koje su promijenile svijet

86



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Male ideje koje su promijenile svijet

87



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

O investiranju...

88

“Posmatrajte proces investiranja kao lijevak.

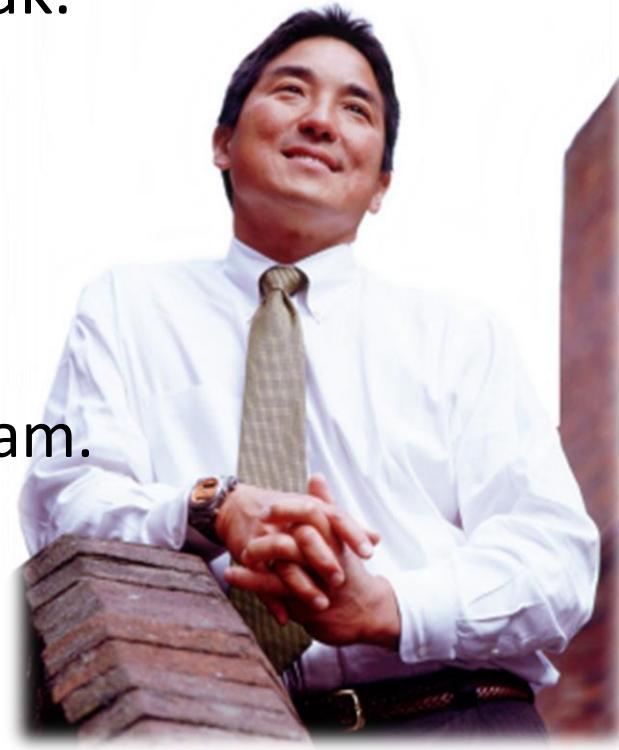
✓ **2.000** biznis planova ulazi na vrh lijevka.

✓ **200** su donekle izvodljivi.

✓ **100** su dovoljno interesantni da ih pročitam.

✓ **40** detaljno analiziram.

✓ **10** dobiju tražena sredstva.



Gaj Kawasaki

✓ **1 zaradi mnogo novca**, „Osnivač i direktor “venture” kapital fonda Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja Geridž tehnolodži venčers

Interreg - IPA CBC
Italy - Albania - Montenegro

BRE

5 kompanija osnovanih u “garaži”

89



- Džef Bezos je osnovao Amazon.com 1994. godine u svojim garažama u Bellevue, Vašington.

Vrijednost:
90.000.000.000,00\$

- Danas je Amazon.com najveći prodavac.



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

5 kompanija osnovanih u “garaži”

90

- 1976. godine, Stiv Džobs i Stiv Voznjak, sa svojim prijateljem Steveom Jobsom, počeli su da razvijaju kompjuter u garazi Voznijakovih Apple kompjutera.
 - Ručno su izradili prve 50 jedinica po cijeni od \$ 500.
 - Danas je Apple kompanija na svjetskom tržetu.
- Vrijednost:
500.000.000.000,00\$



5 kompanija osnovanih u “garaži”

91



- Volt i njegov prijatelj Bob, osnivači "Prvi Disney" (1923.)
 - Tarzan, komeđa, zemlja, voda, "Avalanche" (1932.)
 - Danas, Dizni je medijski konglomerat sa najvećom zaradom na svijetu.
- Vrijednost:
103.000.000.000,00\$



5 kompanija osnovanih u “garaži”

92



□ Kao diplomirani studenti Stenford, Lari Pejdž i Sergej Brin počeli su u septembru 1998. ono što je sada poznato kao Google, u garaži Stanforda Wojcicki.

□ Iako je danas Google najveća pretraživačka kompanija na svijetu, neko vremensko je došlo do smeta u razvoju i poslovnom planu. Kompanija je odlučila da se odvoji od Googlea i osnovati novu kompaniju pod imenom Excite.

Vrijednost:

350.000.000.000,00\$

□ Danas, Google je najviše posjećen sajt (pretraživač) na svijetu .



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

5 kompanija osnovanih u “garaži”

93



- 1901. 21 -godišnji Vilijam S. Harli je nacrtavio je planove za proizvodnju malog motora u svom garažnom ateljeu.
- Tokom načina na kojem je počeo posao, njegov prijatelj iz drvenog garažnog ateljea, Arthur Davidson, je dobio poziv od prijatelja iz drvenog garažnog ateljea, Arthur Davidson, da ga posetit. Oni su zvanično osnovali firmu Harley-Davidson 1903 , a danas je to najpoznatiji motocikl brend na svijetu.

Preduzetnička ideja

94

- Preduzetnička ideja je osnova, srž i temelj svakog preduzetničkog procesa
- Poslovna prilika je tržišno prihvatljiva ideja koja još mora proći mnoštvo analitičkih etapa, da bi bila tržišno verifikovana - komercijalizovana



“Danas možete biti vlasnik neke ideje najviše jedan i po sat!”

Leri Lajt
Direktor
marketinga
MekDonaldsa



Internacionalizacija preuzetničkog poslovanja

Preduzetnička ideja

96

1. Motivacija za biznis
2. Stvaranje ideja
3. Prikupljanje ideja
4. Selekcija ideja
5. Vrednovanje ideje
6. Identifikacija resursa
7. Ulaganje u biznis
8. Početak rada
9. Borba za opstanak



Izvori preduzetničkih ideja

97

- Ideje su ključ preduzetničke i ekonomске budućnosti uopšte savremenog svijeta
- Rezultat su:
 - inovativnosti,
 - inventivnosti,
 - stvaralaštva i
 - ponajviše kreativnosti.

Izvori preduzetničkih ideja

98

- Kupci
- Konsultantske institucije i individualni konsultanti
- Sopstveni menadžeri i zaposleni
- Konkurenca
- Imitacija i inovativne imitacije
- Trgovački predstavnici i posrednici
- Ostali izvori (pronalazači, vlasnici patenata, laboratorije, inovatori...)



Izvori preduzetničkih ideja

99

- Hobi
- Nadarenost
- Stručnost
- Pronalazaštvo
- Prilike
- Ostalo



Faze razvoja preduzetničke ideje

100

- Šta znate dobro da radite?
- Šta hoćete ili želite da radite?
- Šta objektivno možete da radite?
- Hoće li vam se to isplatiti i slično???
- Ideja i ne mora biti potpuno nova da bi se od nje napravio dobar biznis



“Zaboravite prethodne greške. Zaboravite promašaje. Zaboravite sve osim onog što želite da uradite i uradite to!”

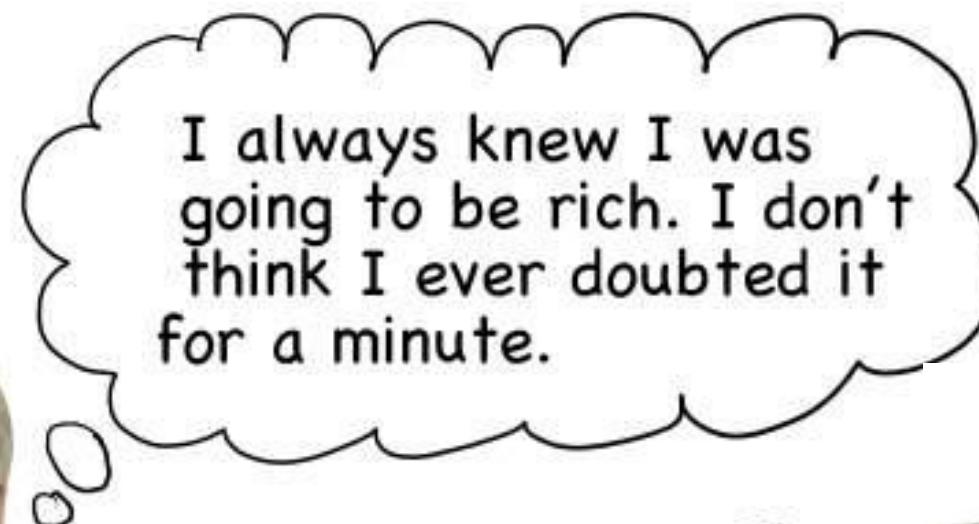
Vilijam Durent
Osnivač Dženeral Motorsa
Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



WARREN BUFFETT

102

- Warren Buffett, drugi najbogatiji čovjek na svijetu koji je donirao 31 milijardu dolara u dobrotvorne svrhe.



- Warren Buffett

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



WARREN BUFFETT

103

- Kupio je prvu akciju sa 11 godina i žalio se da je počeo suviše kasno.
- Kupio je malu farmu sa 14 godina od uštede stečene raznošenjem novina.
- Još uvijek živi u istoj maloj kući u Omahi koju je kupio posle vjenčanja, prije 50 godina.
- Kaže da ima sve što mu treba u toj kući.
- Njegova kuća nema ni zid okolo, ni rešetke.



WARREN BUFFETT

104

- Vozi sam svoj auto gdje god ide i nema ni šofera ni tjelohranitelje.
- Nikad ne putuje privatnim avionom iako je vlasnik najveće svjetske kompanije privatnih aviona.
- Njegova firma, Berkshire Hathaway, je vlasnik 63 kompanije.
- Samo jednom godišnje napiše pismo CEO (menadžmentu) tih kompanija, dajući im godišnji plan.
- Nikad ne saziva sastanke niti ih redovno zove.

WARREN BUFFETT

105

- Menadžmentu je dao 2 pravila:
 - .. Pravilo broj 1: ***nikako ne izgubiti ništa od novca akcionara.***
 - .. Pravilo broj 2: ***ne zaboraviti pravilo 1***



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

WARREN BUFFETT

106

- Ne druži se sa ljudima iz visokog društva.
- Kada stigne kući provodi vrijeme praveći kokice i gledajući televiziju.
- Bill Gates, najbogatiji čovek na svijetu ga je upoznao tek prije 5 godina, jer je mislio da nema ništa zajedničko sa Warrenom Buffetom,
- Zbog toga je predvidio sastanak od samo pola sata, ali kada su se upoznali, sastanak je trajao 10 sati i Gejts je postao obožavalac Buffeta.

WARREN BUFFETT

107

- Warren Buffet ne nosi mobilni, niti ima kompjuter na pisaćem stolu.
- Njegov savet za mlade ljude je: **“bježi od kreditnih kartica i ulaži u sebe”**.



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

WARREN BUFFETT

108

□ Sjeti se

- Novac ne stvara čovjeka, već čovjek stvara novac.
- Život je toliko jednostavan koliko ga vi napravite takvim.
- Ne radi ono što drugi govore. Saslušaj ih, ali uradi ono što čini da se bolje osećaš.
- Ne rukovodi se markama odjeće. Nosi ono u čemu se udobno osjećaš.
- Ne troši novac na nepotrebne stvari. Troši na ono što ti je zaista potrebno. Najzad, to je tvoj život. Zašto drugima pružiti priliku da njime upravljaju.

WARREN BUFFETT

109

- Sjeti se
 - ▣ **Ako novac ne služi da se podijeli sa drugima, čemu onda služi?**
 - ▣ **Pomozi iako ne možeš**, uvijek postoji blagoslov za one koji znaju da dijele...
 - ▣ **Ne troši novac koji nemaš**. Krediti, zajmovi, itd. su izmišljeni od strane potrošačkog društva.
 - ▣ Prije nego što nešto kupiš pomisli: **šta će mi se desiti ako to ne kupim**. Ako je odgovor: **ništa, ne kupuj, jer ti ne treba**.
 - ▣ **Ništa nismo donijeli na svet, niti ćemo išta odnijeti.**

Menadžment / Liderstvo

MENADŽMENT

- Uloga organizatora
- Aktivnosti
- Taktika
- Rezultati i svakodnevne aktivnosti
- Danas i sada
- Kompleksnost

LIDERSTVO

- Sociološka uloga
- Ljudi
- Strategija
- Razvoj i ciljevi
- Budućnost i vizije
- Promjene

Karakteristike liderstva

111

Stil liderstva je način na koji se uspostavlja odnos između lidera i zaposlenih.

Klasični stilovi liderstva:

- Autokratski (lider sam donosi odluke)
- Demokratski (odlučivanje je decentralizovano)
- Liberalni (svi zaposleni su uključeni u odlučivanje)

Karakteristike liderstva

112

Savremeni pristup liderstvu obuhvata:

- Harizmatično liderstvo
- Transformaciono liderstvo
- Vizionarsko liderstvo
- Timsko liderstvo



Mitovi o preduzetništvu

113

1. Preduzetnici se rađaju

- ✓ Preduzetničke osobine nijesu samo u genima
- ✓ Na razvoj ovih osobina utiču i stečene navike
- ✓ Preduzetništvo je moguće naučiti
- ✓ Za njegov razvoj, bitno je i iskustvo
- ✓ Takođe, potrebni su hrabrost i ambicija
- ✓ Posjedovanje vizije i biti dosledan svojim snovima



Mitovi o preduzetništvu

114

2. Preduzetnici su mladi, dobro obrazovani i bogati

- ✓ Prosječna starost preduzetnika je oko 40 god
- ✓ Mnogi od njih nemaju formalno obrazovanje
- ✓ Prikupljanje potrebnog kapitala
- ✓ Preduzetnici su oni koji uz pomoć zdravog razuma, malo novca i u bilo kojim godinama imaju energiju za sprovođenje sopstvene ideje



Internacionalizacija preduzetnickog poslovanja

Mitovi o preduzetništvu

115

3. Preduzetnici su kockari

- ✓ Sa iskustvom, preduzetnici su sve samo ne kockari
- ✓ Preduzetnici se suočavaju sa rizikom i nastoje da ga svedu na minimum
- ✓ Ambicija samostalnog nastupa stvara sliku o povišenom stepenu rizika
- ✓ Da li je posao u nekoj kompaniji, državnoj instituciji – siguran posao



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

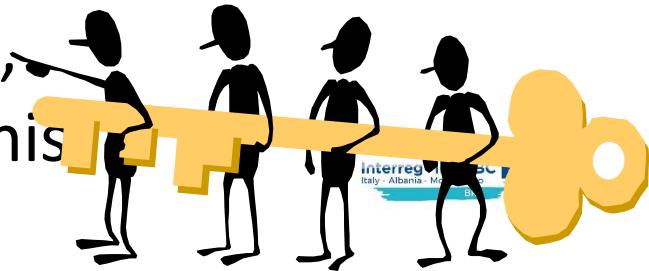
Mitovi o preduzetništvu

116

4. Preduzetnici nijesu timski igrači

- ✓ Primjeri Donalda Trampa i Ričarda Bransona izgledaju kao uspjesi pojedinca, ali iza njih stoji dobar i pouzdan tim
- ✓ “Dvije glave razmišljaju bolje nego jedna”
- ✓ Preduzetnici su u aktivnoj potrazi za savjetom
- ✓ Preduzetnici, naročito oni uspješni su lideri
- ✓ Preduzetnici koji su “solo” igrači, nikada ne osnivaju uspješan biznis

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



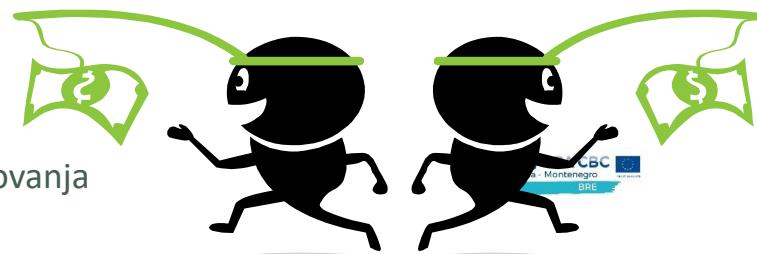
Mitovi o preduzetništvu

117

5. Preduzetnicima je bitan samo novac

- ✓ Mnogi od njih bi zarađivali više kada bi se vratili na stari posao
- ✓ Da je novac jedini motiv, onda se preduzetnici ne bi previše zalagali za jednu ideju
- ✓ Ideje vodilje jednog preduzetnika su ponos, lična dostignuća i moć kontrole svoje sudsbine
- ✓ Često se dešava da pošto zarade veliko bogatstvo, preduzetnici se posvete nekoj drugoj ideji

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



Mitovi o preduzetništvu

118

5. Preduzetnicima je bitan samo novac

“Jahte, privatni avioni i luksuzne limuzine neće učiniti da ljudi uživaju više u životu, a to je loša poruka onima koji rade za njih. Mnogo bolje bi bilo da se taj novac potroši u Africi – tako bi se uspostavila ravnoteža”

Ričard Branson

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja



Mitovi o preduzetništvu

119

6. Preduzetnici počinju posao sa inventivnim proizvodom ili tehnologijom

- ✓ Tačno je da inovacije daju prednost, ali stvarnost je malo drugačija
- ✓ Jednostavne stvari
- ✓ Ključ uspjeha je u poboljšanju



Mitovi o preduzetništvu

120

7. Prvi neuspjeh preduzetnika odvlači od daljih pokušaja

- ✓ Niko se nije obogatio i postao uspješan iz prvog pokušaja
- ✓ Teorija je drugačija od prakse
- ✓ Iskustvo se stiče i kroz poraze
- ✓ Ako padate, padnite “dobro” i opet ustanite...
- ✓ Učite iz iskustva
- ✓ Budite pošteni prema partnerima



Mitovi o preduzetništvu

121

7. Prvi neuspjeh preduzetnika odvlači od daljih pokušaja

“Nije bitno koliko puta nećete uspjeti.

Nije bitno koliko puta ćete umalo uspjeti.

Niko neće znati ili brinuti oko vaših neuspjeha, a ne treba ni vi.

Sve što treba da radite je da učite od svih koji su oko vas, jer... u poslu je najbitnije da uspijete jednom!

Tada svi mogu da kažu, kako ste vi srećni”

Mark Kuban

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Mitovi o preduzetništvu

122

8. Preduzetnici ne mogu da nađu dobar posao, pa rade za sebe

- ✓ Preduzetnici nijesu idealni zaposleni
- ✓ Praksa pokazuje da su mnogi preduzetnici radili u makar jednoj kompaniji
- ✓ Zbog svojih osobenosti ne dozvoljavaju da ih guše korporacije i razni mehanizmi u njima



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Mitovi o preduzetništvu

123

9. Preduzetnici uvijek moraju biti uz granicu dozvoljenog da bi uspjeli

- ✓ Pogrešna predstava preduzetnika u prošlosti
- ✓ Hrabrost preduzetnika čini drugačijim
- ✓ Preduzetnici rade na svojoj reputaciji



Mitovi o preduzetništvu

124

10. Preduzetnici nemaju svoj život

- ✓ U prvim godinama, preduzetnici provode mnogo vremena na poslu
- ✓ Preduzetnici upravljaju svojim životom
- ✓ Vlasnici su stabilnog biznisa koji im kasnije omogućava “lagodniji” život
- ✓ Priroda poslova kojima rukovode



Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja

Zašto neko postaje preduzetnik???

125

- Istraživanja su identifikovala dva glavna motiva:
 1. Da iskoristi uočenu poslovnu šansu
 2. Sve druge opcije za posao su nezadovoljavajuće ili nemoguće



Zašto neko postaje preduzetnik???

126

- Glad za slobodom
- Cilj je novac, kojim će promijeniti svoj i živote svojih najbližih
- Bolje će eksplorativati postojeći poslovni sistem
- Nezadovoljstvo postojećim poslovnim sistemima
- Dobiće otkaz na postojećem poslovnom sistemu
- Iz radoznalosti i čiste zabave



Život preduzetnika

127

□ Prepun je emotivnog naboja:

- Konstantan stres
- Suočavanje sa rizikom



□ Više od pola preduzetničkih ideja propada

- Zato su preduzetnici hrabri ljudi
- Umjesto “Zašto” pitajte se “Zašto da ne”

Život preduzetnika

128

- Veoma dugo radno vrijeme, bez garantovane zarade
 - Radno vrijeme? – dok se posao ne završi.
 - Plata? – onoliko koliko posao donese novca.
 - Angažman? – svoj i posao svih ostalih
- Biti na vrhu može biti usamljeno
 - Facebook, Twitter, ...

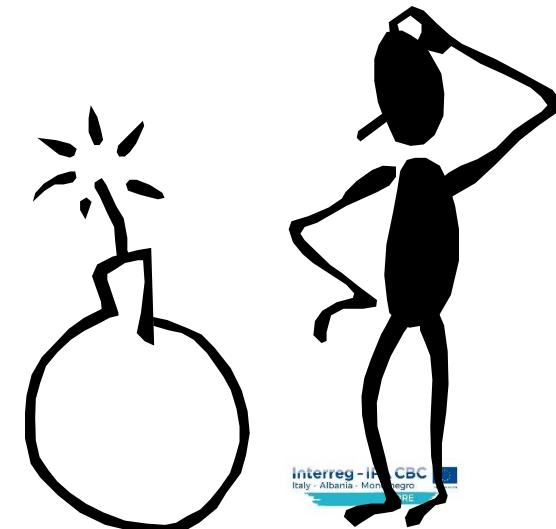


Zašto postati preduzetnik???

129

1. Sami kreirate pravila igre.
2. Posao je vaše “**Čedo**”.
3. Bez politike i formalnosti.
4. Fleksibilno radno vrijeme.
5. Posao (kancelarija) je тамо где vi to želite.
6. Kreirate tim po vašoj želji.
7. Upravljate sopstvenim životom
8. Ispunjavate svoje snove i želje
9. Novac je fleksibilna kategorija
10. Osjećaj ponosa i satisfakcije

Internacionalizacija preduzetničkog poslovanja





This project is co-financed by the European Union under the instrument for Pre-Accession Assistance (IPA II).

This document has been produced with the financial assistance of the Interreg IPA CBC Italy-Albania-Montenegro Programme. The contents of this document are the sole responsibility of the Chamber of Economy of Montenegro and can under no circumstances be regarded as reflecting the position of the European Union and of the Interreg IPA CBC Italy-Albania-Montenegro Programme Authorities.