



Univerzitet u Tuzli

Ekonomski fakultet

PODUZETNIŠTVO U TURIZMU

Školska 2019/2020 godina



Dr. sci. Bahrija Umihanić, red.prof.

- e-mail: bahrija.umihanic@untz.ba i bahrijau@bih.net.ba
- Kabinet: Ekonomski fakultet – kabinet broj 309
- **KONSULTACIJE**
- Utorak : **10:15 -12:00**



Dr. sci. Selma Smajlović

- e-mail: selma.smajlovic@untz.ba i selmasmajlovic12@gmail.com
- Kabinet: Ekonomski fakultet – kabinet broj 26B
- **KONSULTACIJE**
- Utorak : **10:15 -11:00**

Sadržaj nastavnog programa

- Uvod i teoriju i praksu poduzetništva
- Područja poduzetništva u turizmu



- Proces poduzetništva u turizmu (Uvod u poduzetništvo)
- Razvijanje uspješne poslovne ideje u turizmu (Prepoznavanje prilika i generiranje ideja)



- Razvijanje uspješne poslovne ideje u turizmu (Analiza izvodljivosti; Analiza privredne grane i konkurencije)



- Razvijanje uspješne poslovne ideje u turizmu (Razvijanje efikasnog poslovnog modela; Pisanje poslovnog plana/poduzetničkog projekata)



- Pokretanje poduzetničkog poduhvata u turizmu



- Poduzetništvo u turističkoj destinaciji
- Poduzetništvo i inovacije u turizmu



- Trendovi od interesa za razvoj poduzetništva u turizmu
- Institucionalni okvir za razvoj poduzetništva u turizmu



- Karakteristike turističke ponude poduzetništva u turizmu
- Posjeta turističkoj destinaciji

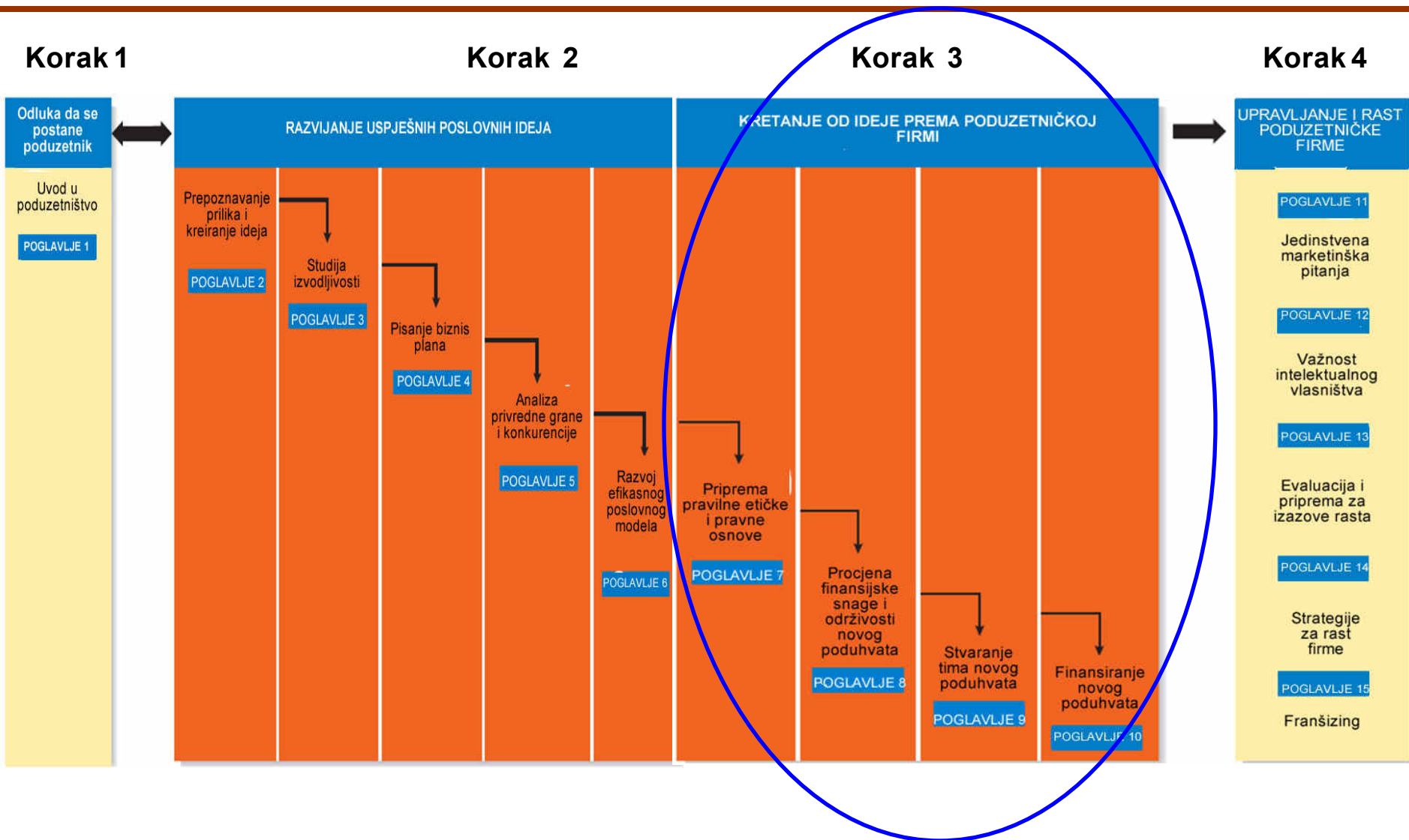


- Posjeta preduzećima koja posluju u području turizma



Koraci poduzetničkog procesa

1 od 2



Priprema pravilne pravne i etičke osnove

U pripremi prezentacije korišteni su, uz dopuštenje izdavača , predlošci originalnih prezentacija autora Barringer, R. Duane Ireland.

Klasična poduzetnička priča

REALKIDZ

Dobar početak-Etički i pravno



Upoznavanje

sa Merrill Guerra

NAJBOLJE SAVJET KOJE SAM IKAD DOBILA

Vrijeme je najpocasniji resurs i nemoguće ga nadoknaditi.

MOJA NAJVEĆA BRIGA KAO PODUZETNIKA

Biti opreznim u svojim odlukama i biti jasnij u svojim komunikacijama.

MOJE NAJVEĆE IZNEKADENJE KAO PODUZETNIKA

Prezavjerenost da ću biti uspjeh i da ću biti uspjeh.

ŠTA BIH VOLJELA RADITI ZA 10 GODINA

Nastaviti biti uspjeh i biti uspjeh i biti uspjeh.

ŠTA RADIM U SLOBODNO VRIJEME

Čitanje, putovanje, vježbanje i bilo što što me odvaja od posla.

NAJTEŽI DIO VEZAN ZA FINANSIRANJE PODUZETNIČKOG PODUHVA

Što je bilo najteže u poslovanju.

MERRILL GUERRA
Co-Founder, REALKIDZ
MBA, Stephen M. Ross School of Business, Michigan University, 2007

XPLOSAFE

Proceeding on a Firm Legal Foundation



Founder:

ENOCH SISKION
MBA, Turner School of Business, Oklahoma State University, 2009

Dialogue with Enoch Siskion

FAVORITE PERSON TO FOLLOW
ON TWITTER
Guy Kawasaki

WEEK I DO WHEN I'M NOT WORKING

Hang out with friends, meet new people, put in a decent workout.

MY BIGGEST WORRY AS AN ENTREPRENEUR?

Overconfidence is not an entrepreneur's virtue. It is highly recommended to acknowledge and address every milestone or setback but never mind pay special attention to not dwell in past successes or failures.

MY FAVORITE SMARTPHONE APP

MY ADVICE FOR NEW ENTREPRENEURS?

Entrepreneurship is all about working smart as you can towards the goals you establish for the venture. It is not about working 8 hours a day for 11 days a week, it is about spending to meet the goals throughout the days of the week.

CURRENTLY IN MY SMARTPHONE

The Slack App, The Netflix App, Amazon, Last.fm, The Who, Pink Floyd, Jimi Hendrix, Warren Zevon, Jay-Z, Eminem, LA Wayne

<https://www.youtube.com/watch?v=G4N73TvIV3E>

•Web: www.xplosafe.com; Twitter: XploSafe; Facebook: XploSafe, LLC

Inicijalna etička i pravna pitanja sa kojima se suočava novo preduzeće

Uspostavljanje
snažne etičke
kulture

Odabir advokata

Izrada nacрта
osnivačkog
ugovora

Izbjegavanje
pravnih sporova

Sticanje poslovnih
licenci i dozvola

Odabir oblika
poslovne
organizacije

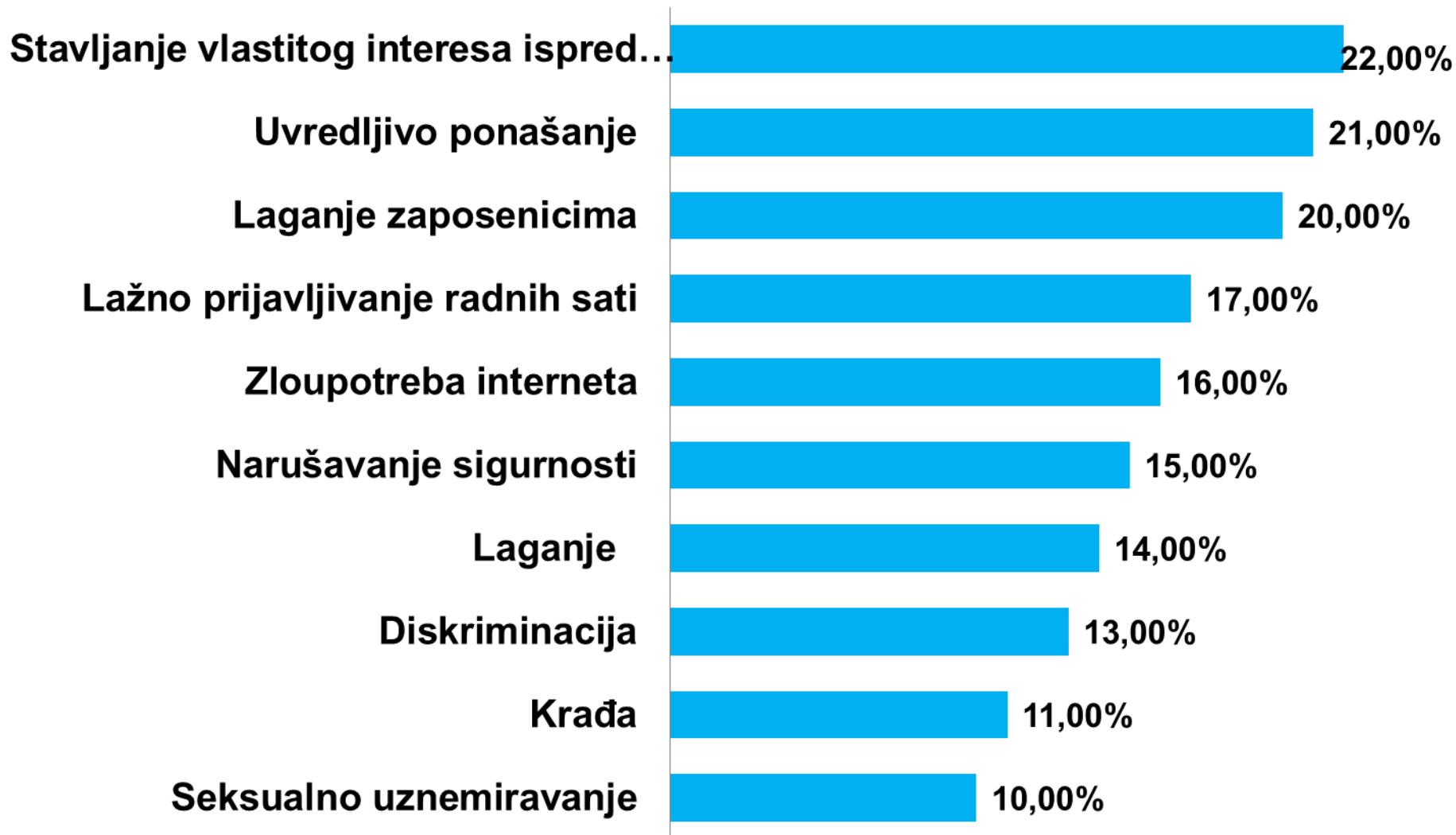
Uspostavljanje snažne etičke kulture

- **“Vođenje primjerom”**
 - Najvažnija stvar koju bilo koji poduzetnik ili tim poduzetnika mogu učiniti kako bi izgradili snažnu etičku kulturu u njihovim organizacijama jeste da se “vode primjerom”.
- Prema anketi Nacionalne Poslovne Etike iz 2007, **tri činjenice** koje su posebno važne u izgradnji snažne etičke kulture u firmi su:
 1. Vođe koje namjerno čine da je etika dio njihovih dnevnih razgovora i donošenja odluka
 2. Supervizori koji naglašavaju integritet kad rade sa direktnim izvještajima
 3. Kolege koje ohrabruju jedni druge da djeluju etički

Uspostavljanje snažne etičke kulture

Deset najčešćih vrsta nedozvoljenog etičkog ponašanja

(bazirano na National Business Ethics Survey 2007)



Uspostavljanje snažne etičke kulture

Uspostavljanje kodeksa ponašanja

- **Kodeks ponašanja (ili etički kodeks) je formalna izjava vrijednosti organizacije o određenim etičkim i društvenim pitanjima.**
- Kao dio izgrađivanja etičke kulture mnoge poduzetničke firme postaju proaktivnije u vezi pomaganja usmjeravanja društvenih potreba.
- Ovdje **Bill Gates** predsjedavajući Microsoft-a, daje bebi oralno kapljicu polija na zajedničkoj zdravstvenoj klinici u Indiji. **Bill Gates je vodeća poluga Bill & Melinda Gates fondacije, koja je sad najveća dobrotvorna fondacija u svijetu.**
- <http://www.gatesfoundation.org/>



Uspostavljanje snažne etičke kulture

TABELA SADRŽAJA GOOGLE KODEKSA PONAŠANJA

I SLUŽITI NAŠIM KORISNICIMA

- Integritet
- Korisnost
- Privatnost
- Odgovornost
- Djelovanje

II POŠTOVATI JEDNI DRUGE

- Jednake prilike za zaposlenje
- Pozitivno okruženje
- Droga i alkohol
- Sigurno radno mjesto
- Polisa o psima

III IZBJEGAVATI KONFLIKTE I INTERESE

- Lična ulaganja
- Zaposlenje van firme
- Članstvo u odboru van firme
- Prijatelji i rođaci: među radničke veze
- Pokloni, zabava i isplate
- Izveštavanje

IV OČUVATI POVJERLJIVOST

- Povjerljive informacije
- Google partneri
- Konkurenti: bivši zaposlenici
- Vanjske komunikacije i istraživanja

V ZAŠTITI GOOGLE IMOVINU

- Intelektualno vlasništvo
- Firmina oprema
- Mreža
- Fizička sigurnost
- Upotreba Google opreme i odaja
- Zaposlenički podaci

VI OSIGURATI FINANSIJSKI INTEGRITET I ODGOVORNOST

- Trošenje google novca
- Potpisivanje ugovora
- Snimanje transakcija
- Snimanje finansijskih ili računovodstvenih neregularnosti
- Unajmljivanje dobavljača
- Zadržavanje snimaka

VII POŠTOVATI ZAKON

- Izvozne kontrole
- Zakoni o konkurenciji
- Zakoni o unutrašnjoj trgovini
- Anti korupcioni zakoni

VIII ZAKLJUČAK

Izvor: Google web stranica:

<http://investor.google.com/corporate/code-of-conduct.html> (pristupljeno

21.aprila,2015)

Potencijalne koristi od uspostavljanja snažne etičke kulture



Odabir oblika pravnog oblika

- Kada se osnuje poslovni poduhvat potrebno je odabrati oblik pravnog entiteta. Najčešći pravni entiteti u SAD-u su:

Samostalno
vlasništvo

Partnerstvo

Korporacija

Društvo
ograničene
odgovornosti

Faktori koje treba razmotriti prilikom odabira pravnog oblika poslovnog vlasništva

Troškovi uspostavljanja i održavanja pravnog oblika

Obim u kojem lična imovina može biti zaštićena od obaveza poslovnog poduhvata

Poreske naknade

Broj i vrste ulagača

Poređenje formi poslovnog vlasništva

Faktor	Samostalno vlasništvo	Partnerstvo		Korporacija		Društvo ograničene odgovornosti
		Opšte	Ograničeno	C Korporacija	S Korporacija	
Broj dozvoljenih vlasnika	1	Dozvoljen neograničen broj partnera	Dozvoljen neograničen broj opštih i ograničenih partnera	Neograničeno	Do 100	Dozvoljen neograničen broj članova
Troškovi osnivanja i održavanja	Niski	Umjereni	Umjereni	Visoki	Visoki	Visoki
Lične obaveze vlasnika	Neograničene	Neograničene za sve partnere	Neograničene za sve opšte partnere, ograničene partnere - samo domjere ulaganja	Ograničene do iznosa ulaganja	Ograničene do iznosa ulaganja	Ograničene do iznosa ulaganja
Kontinuitet kompanije	Završava se smrću vlasnika	Smrću vlasnika ili povlačenjem jednog od partnera osim ako je određeno drugačije	Smrću ili povlačenjem glavnog partnera	Neprekidan	Neprekidan	Tipično ograničen na fiksni iznos vremena
Oporezivanje	Nije oporezivajuća jedinka, sam vlasnik plaća sve poreze	Nije oporezivajuća jedinka, svaki partner plaća poreze na svoje dionice i može odbiti gubitke od drugih izvora prihoda	Nije oporezivajuća jedinka, svaki partner plaća poreze na svoje dionice i može odbiti gubitke od drugih izvora prihoda	Odvojena porezna jedinka	Nema poreza na nivou jedinice, Prihod/ Gubitak ide preko dioničara	Nema poreza na nivou jedinice ako je dobro struktuisano, prihod gubitak se propušta do članova
Kontrola menadžmenta	Sam vlasnik ima potpunu kontrolu	Svi partneri jednako dijele kontrolu, osim ako je drugačije određeno	Samo generalni partneri imaju kontrolu	Upravni odbor odabran od strane dioničara	Upravni odbor odabran od dioničara	Članovi dijele kontrolu ili izabrani menadžer
Metod prikupljanja kapitala	Mora biti skupljan od samog vlasnika	Moraju ga skupljati generalni partneri	Prodaja ograničenog partnerstva, zavisno od uslova operirajućeg ugovora	Prodaja dionica javnosti	Prodaja dionica javnosti	Moguće je prodati kamate, zavisno od uslova operirajućeg ugovora
Likvidnost ulaganja	Niska	Niska	Niska	Visoka ako je javno trgovano	Niska	Niska
Predmet dvostrukog oporezivanja	Nije	Nije	Nije	Jeste	Nije	Nije

Oblici privredna društva u BiH

Razlike naziva oblika privrednih društva u entitetima BiH

U Federaciji BiH se mogu organizovati privredna društva i javna preduzeća

Privredna društva:

- Društvo sa neograničenom solidarnom odgovornošću (d.n.o.)
- Komanditno društvo (k.d.)
- Dioničko društvo (d.d.)
- Društvo sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.)

Javno preduzeće

U Republici Srpskoj se mogu organizovati privredna društva i javna preduzeća.

Privredna društva su:

- Društva lica (Ortačko društvo, Komanditno društvo)
- Društva kapitala (Akcionarsko društvo, Društvo ograničene odgovornosti)

Javno preduzeće

Oblici privredna društva u Federaciji BiH

Društvo sa neograničenom solidarnom odgovornošću (d.n.o.) - se osniva ugovorom dvije ili više osoba. Osnivač društva sa neograničenom solidarnom odgovornošću za obaveze firme odgovara cijelom svojom imovinom. Dakle, za gubitke i eventualne dugove vašeg preduzeća, potražiocu mogu polagati prava i na vašu kuću ili privatni automobil. Zbog toga se poduzetnici jako rijetko odlučuju na ovaj organizacioni oblik. Društvo s neograničenom solidarnom odgovornošću osniva se ugovorom o osnivanju. Ugovor o osnivanju društva s neograničenom solidarnom odgovornošću obavezno sadrži ime, prezime i adresu prebivališta ili firmu i sjedište članova društva, firmu, sjedište i djelatnost društva i prava i obaveze članova. U podjeli dobiti, snošenju rizika i pokrivanju gubitaka, osnivači učestvuju solidarno i preduzećem upravljaju svi članovi ravnopravno i odgovorno.

Komanditno društvo (k.d.) - osnivaju najmanje jedan komanditor (tajni član) i jedan komplementar (javni član). Osniva se ugovorom. Za obaveze društva odgovaraju komplementari cjelokupnom svojom imovinom. Ulog komanditora je isključivo u novcu, dok komplementara može biti u novcu, stvarima i pravima. Osnovni ulog pri registraciji je 50.000 KM. Komanditno društvo se

Oblici privredna društva u Federaciji BiH

Dioničko društvo (d.d.) – se osniva izdavanjem dionica, a vlasnici dionica su dioničari (suvlasnici) dioničkog društva. Dioničko društvo se osniva ugovorom, a upis i uplata dionica se vrši kod izabrane banke. Osnovati se može simultano-otkupom emitovanih dionica i sukcesivno-raspisivanjem javnog poziva za kupovinu dionica. Zakonski minimalna glavica je 50 000 KM, i osnivački kapital se iskazuje u novcu, a stvarni ulogi mogu biti u novcu, stvarima i pravima.

Društvo ograničene odgovornosti (d.o.o.) - može osnovati jedna ili više osoba. Osnivački ulog je pčetni kapital preduzeća i minimalno može da iznosi 2000 KM. Preduzeće odgovara za svoje obaveze cjelokupnom svojom imovinom, ali osnivači ne odgovaraju za obaveze preduzeća ličnom imovinom koja nije unesena u preduzeće.

Zadruga - Za osnivanje i registraciju zadruga potrebne su najmanje pet fizičkih ili pravnih lica. Nije propisana visina osnivačkog kapitala, može da bude opšta ili specijalizovana. Potrebno je usvojiti osnivački akt i zadružna pravila. Regstruje se kao i preduzeće.

FIZIČKA LICA kao privredni subjekti u Federaciji BiH

OBRT je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih i registriranih gospodarskih i drugih djelatnosti u osnovnom i dopunskom zanimanju od strane obrtnika sa svrhom postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu. Dopuštena je svaka gospodarska i druga djelatnost koja nije zakonom zabranjena. Obrtnik u smislu ovoga zakona je fizička osoba koja obavlja djelatnost u svoje ime i za svoj račun, a pritom se može koristiti i radom drugih osoba s kojima je u obvezi sklopiti ugovor o radu. Obrtom se smatraju i poslovi kućne radinosti, a može se registrovati i poljoprivredna djelatnost.

Obrti su: slobodni, vezani i posebni.

Slobodni obrti su obrti za čije se obavljanje ne traži stručna osposobljenost, stručna sprema ili majstorski ispit.

Vezani obrti su obrti za čije se obavljanje traži stručna osposobljenost, stručna sprema ili majstorski ispit.

Posebni obrti su obrti koje obrtnik može obavljati samo ako ispunjava uvjete za vezane obrte i ima saglasnost za obavljanje posebnih obrta. Popis vezanih i posebnih obrta propisuje Vlada Federacije BiH na federalnog ministra trgovine, po prethodno pribavljenom mišljenju nadležnog federalnog ministarstva. Dvije ili više fizičkih osoba mogu zajednički obavljati obrt, što regulišu pismenim ugovorom.

Procjena financijske snage i održivosti novog poslovnog poduhvata

Klasična poduzetnička priča

BLMA MODELS

Dobro paziti na protok gotovog novca od samog početka



KLYMIT

Assessing a New Venture's Financial Strength and Viability



<http://www.blmamodels.com/cgi-bin/webstore/shop.cgi?c=start.htm&t=main.index.htm&storeid=1>

<http://www.klymit.com/>

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

1 od 2

- Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment) odnosi se na dvije aktivnosti:

- namicanje sredstava i (detaljnije obrađeno u poglavlju 10.)
- upravljanje finansijama preduzeća na način koji omogućava najvišu stopu povrata

Ovo poglavlje se prvenstveno fokusira na to:

- Kako novo preduzeće prati svoj finansijski napredak kroz pripremu, analiziranje i održavanje finansijskih izvještaja iz prošlosti?
- Kako novo preduzeće prognozira buduće prihode i troškove pripremom pro forma (projicirajućih) finansijskih izvještaja?

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

2 od 2

Upravljanje finansijama jedne firme bavi se pitanjima poput ovih:

- Kako nam ide? Da li zarađujemo novac ili ga gubimo?
- Koliko gotovine imamo pri ruci?
- Imamo li dovoljno gotovine da podmirimo naše kratkoročne obaveze?
- Koliko efikasno koristimo našu imovinu?
- Kakav je naš rast i neto profit u usporedbi sa drugim firmama iz naše privredne grane?
- Odakle će doći sredstva koja su nam potrebna za poboljšanja?
- Postoje li načini da postanemo partneri sa drugim firmama kako bismo podijelili rizik i smanjili količinu gotovog novca koji nam je potreban?
- Sveukupno gledano, da li smo u dobrom stanju, naravno finansijski?

Finansijski ciljevi firme

1 od 3

Profitabilnost

Sposobnost kompanije da ostvari profit

Likvidnost

Sposobnost kompanije da ispuni svoje kratkoročne obaveze

Efikasnost

Koliko produktivno kompanija koristi svoja sredstva

Stabilnost

Sveukupno stanje finansijske strukture firme, posebno ono koje se odnosi na omjer dugovanja i imovine

Finansijski ciljevi firme

2 od 3

- Profitabilnost
 - Sposobnost firme da ostvari profit.
 - Mnoge novoosnovane firme nisu profitabilne tokom njihove prve do treće godine rada dok obučavaju uposlenike i stvaraju svoje brandove
 - Međutim, firma mora postati profitabilna kako bi ostala održiva i kako bi svojim vlasnicima obezbjedila povrat sredstava.
- Likvidnost
 - Sposobnost kompanije da ispunjava svoje kratkoročne finansijske obaveze.
 - Čak i ako je firma profitabilna, često je izazov imati dovoljno novca u banci kako bi se sve rutinske obaveze ispunile na vrijeme.

Finansijski ciljevi firme

3 od 3

- Efikasnost

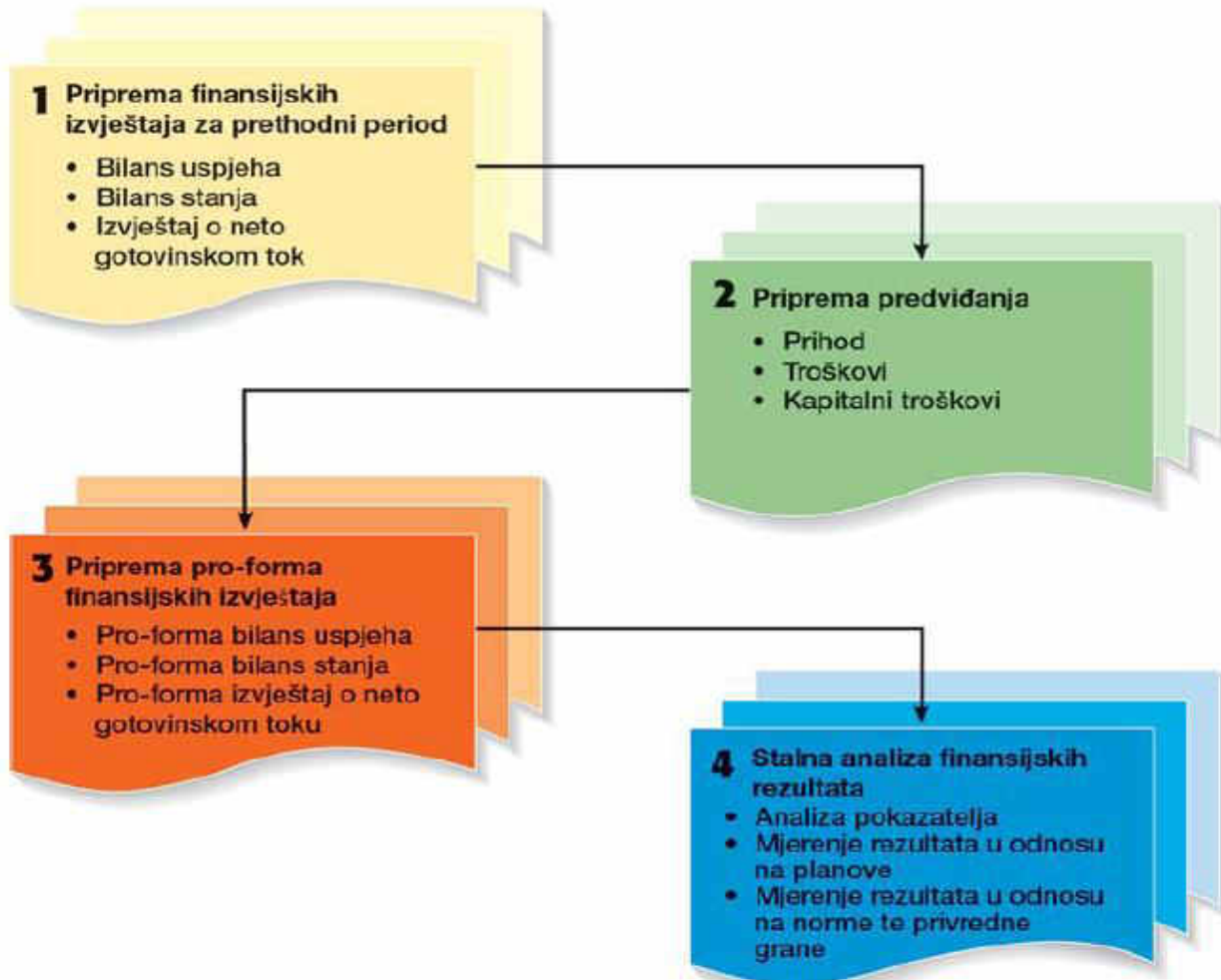
- je mjera koliko produktivno firma koristi svoju imovinu u odnosu na svoj prihod i profit.
 - Southwest Airlines, na primjer, koristi svoju imovinu veoma produktivno. Vrijeme koje njihovi avioni provedu na tlu dok se vrši njihov istovar i ponovni utovar je najkraće u avio-industriji.

- Stabilnost

- je snaga i energija sveukupnog finansijskog položaja firme.
 - da bi firma bila stabilna, ona mora ne samo ostvarivati profit i ostati likvidna već i pratiti svoje dugove.

Proces finansijskog upravljanja

4 od 4



Godišnji finansijski izvještaji u Federaciji BiH

Prema Zakonu o računovodstvu i reviziji koji je u primjeni od 1.januara.2010.

Godišnje finansijske izvještaje čine:

1. Bilans stanja - Izvještaj o finansijskom položaju na kraju perioda,
2. Bilans uspjeha - Izvještaj o ukupnom rezultatu za period,
3. Izvještaj o gotovinskim tokovima - Izvještaj o tokovima gotovine,
4. Izvještaj o promjenama na kapitalu,
5. Bilješke uz finansijske izvještaje.

Izuzetno od odredbe iz stava 1. ovog člana, **mala preduzeća godišnje finansijske izvještaje prezentiraju kroz:**

1. Bilans stanja - Izvještaj o finansijskom položaju na kraju perioda i
2. Bilans uspjeha - Izvještaj o ukupnom rezultatu za period.

Uz godišnji finansijski izvještaj korisnicima finansijskih izvještaja se prezentiraju i posebni izvještaji sačinjeni prema zahtjevu Federalnog zavoda za statistiku.

Godišnji izvještaj o poslovanju za 2014. godinu dioničkog društva BH Telekom Sarajevo _ [Pogledati formu obrazaca](#) (Bilansa stanja, Bilansa uspjeha, Izvještaja o gotovinskim tokovima, Izvještaja o promjenama na kapitalu)

<https://www.bhtelecom.ba/5732.html>

Razvrstavanje pravnih lica u Federaciji BiH

Prema Zakonu o računovodstvu i reviziji koji je u primjeni od 1.januara.2010.

Mala pravna lica su ona koja ispunjavaju najmanje dva od slijedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih je manji od 50,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine je manja od 1,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod je manji od 2,000.000,00 KM.

Srednja pravna lica su ona koja na dan sastavljanja finansijskih izvještaja ispunjavaju najmanje dva od sljedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih u toku godine je od 50 do 250,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi od 1,000.000,00 KM do 4,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod iznosi od 2,000.000,00 KM do 8,000.000,00 KM.

U srednja pravna lica razvrstavaju se i ona čije vrijednosti su veće od gornjeg iznosa jednog od uslova iz stava 3. ovog člana.

Velika pravna lica su ona koja prelaze gornje vrijednosti iz najmanje dva uslova iz stava 3.

Stvaranje tima novog poduhvata

Klasična poduzetnička priča

UNIGO

Uspješan početak - Jordan Goldman



JORDAN GOLDMAN
Osnivač, Unigo
Diplomirani student,
Univerzitet Wesleyan, 2004.

Upoznavanje

sa Jordanom Goldmanom

TRENUTNO NA MOM IPOD-U
Menemena

MOJE NAJVEĆE IZNENAĐENJE KAO PODUZETNIKA

Kako je zabavno svakodnevno
spoznavati nove stvari

ŠTA BIH ŽELIO RADITI ZA 10 GODINA

Pomagati Unigo-u da postane
svjetski poznata kompanija

PREDNOST STUDENTA

Biti konstantno okružen pametnim
ljudima sa izvanrednim idejama

MOJ SAVJET BUDUĆIM PODUZETNICIMA

Spoznajte šta je to što ne znate, a
zatim pronađite pametne ljude koji
Vam mogu pomoći da to naučite

ŠTA RADIM U SLOBODNO VRIJEME

gledam filmove i provodim se po
New York-u

SCRIPPED

Hitting the Ground Running



Co-founders:

HOWIE RUBENMAN

MBA, MIT, 2008

PAUL FREEMAN

Peter Stark Professor Program,
MIT, 2008

MIEM MUCIELLY

Joint Program - MIT, MIT School
of Public Policy, Harvard University
2004, MBA, Stern School of
Management, 2009

Dialogue with: Iskandir Hujarmanov

MY BIGGEST SURPRISE
AS AN ENTREPRENEUR
9% idea, 91% execution

BEST ADVICE EVER RECEIVED:
Listen first

MY FAVORITE
SMARTPHONE APP
Instagram

MY BIGGEST WORRY
AS AN ENTREPRENEUR
Not working hard enough

FAVORITE PERSON I FOLLOW
ON TWITTER:
Oshward James

WHAT I DO WHEN I'M NOT
WORKING:
Play tennis

Tim novog poduhvata

- **Tim novog poduhvata**

- je grupa osnivača, ključnih zaposlenika i savjetnika koji razvijaju novi poduhvat od ideje do firme koja u potpunosti funkcioniše.
- Uglavnom se Tim ne kompletira u punom obliku odjednom, nego se postepeno izgrađuje kako nova firma stiče mogućnost da zaposli dodatno osoblje.
- Tim, takođe, ne obuhvata samo plaćene zaposlenike.
 - Mnoge firme imaju Upravni odbor, Savjetodavni odbor i ostale stručnjake od kojih mogu dobiti upute ili savjete.

Nestabilnost novine

Nestabilnost novine

- Za nove poduhvate se veže visoka vjerojatnoća neuspjeha???
- Visoka stopa neuspjeha dijelom može biti posljedica koncepta zvanog „**nestabilnost novine**“ koji se odnosi na činjenicu da kompanije vrlo često dožive neuspjeh zbog toga što se ljudi koji su ih pokrenuli nisu mogli brzo naviknuti na nove uloge i zbog toga što firma nije imala mogućnost da ostvari uspjeh ranije, s obzirom da se radi o novoj firmi.
- Sačinjavanje talentiranog i iskusnog tima novog poduhvata je jedan od koraka koje firma može preduzeti kako bi prevazišla navedena ograničenja.

Pojedinačni elementi tima novog poduhvata



Osnivač ili osnivači

1 od 2

- Osnivač ili osnivači?
 - Karakteristike jednog ili više osnivača i njihove odluke donešene u ranoj fazi nastanka preduzeća imaju značajan uticaj na način oblikovanja tima novog poduhvata.
- Veličina osnivačkog tima
 - Studije su pokazale da 50-70% novih firmi ima više osnivača.
 - Opće mišljenje je da novi poduhvati pokrenuti od strane tima osnivača imaju prednost nad onima koje su pokrenuli pojedinci.

Osnivač ili osnivači

2 od 2

Kvalitete osnivača

Nekoliko karakteristika se smatraju važnim za uspjeh osnivača

- Firma pokrenuta od strane Tima
- Visoko obrazovanje
- Ranije poduzetničko iskustvo
- Relevantno iskustvo u privrednoj grani
- Sposobnost efikasnog “umrežavanja”

Odabir i zapošljavanje ključnih zaposlenika

- Odabir ključnih zaposlenika

- Novootvorena preduzeća se razlikuju prema tome koliko im je vremena potrebno da zaposle osoblje
- U nekim slučajevima, osnivači rade sami tokom perioda dok se izrađuje poslovni plan a poduhvat poprima svoj oblik. U drugim, pak, slučajevima, osoblje se odmah zapošljava.
- Profil vještina je tabela koja opisuje najvažnije vještine koje su preduzeću potrebne kao i one koje preduzeću nedostaju.

Profil vještina za New Venture Fitness Drinks

	Izvršno rukovodstvo	Operativne aktivnosti u prodavaonici	Menadžment kanala nabavke	Marketing i prodaja	Ljudski resursi/odabir i zapošljavanje	Računovodstvo i finansije	Odnosi sa zajednicom	Informacioni sistemi	Franšizne operativne aktivnosti
Jack Petty	x								
Peggy Wells		x				x			
Jill Petersen				x					
Cameron Ivey			x						
Nedostatak 1					0				
Nedostatak 2							0		
Nedostatak 3									0

X = popunjena pozicija
0 = nepopunjena pozicija

Uloga Upravnog odbora

1 od 2

- Upravni odbor

- Ukoliko se novi poduhvat organizira kao korporacija, zakonom je propisano da mora imati uspostavljen upravni odbor.
- Upravni odbor je grupa pojedinaca koje su odabrali dioničari korporacije da nadgledaju menadžment kompanije.
- Upravni odbor obično čine interni i eksterni članovi odbora.
 - Interni član upravnog odbora je osoba zaposlena u preduzeću.
 - Eksterni član upravnog odbora je neko ko nije zaposlenik preduzeća

Uloga Upravnog odbora

2 od 2

- Formalna odgovornost odbora

- Upravni odbor ima tri formalne odgovornosti.
 - imenovati ključne zaposlenike preduzeća (ključne menadžere),
 - odrediti i objaviti dividende, i
 - nadgledati poslove korporacije.

- Učestalost sastanaka i kompenzacija

- Većina upravnih odbora se sastaje četiri puta godišnje.
- Novi poduhvati, uglavnom, članovima svojih odbora plaćaju dionicama preduzeća, ili ih zamole da obavljaju navedenu funkciju na volonterskoj osnovi radije nego da im plaćaju gotovinske honorare.

Oblikovanje tima: Uloga profesionalnih savjetnika

Savjetodavni odbor

Zajmodavci i ulagači

Ostali profesionalci

Savjetodavni odbor

1 od 2

- Savjetodavni odbor

- Savjetodavni odbor je grupa eksperata koje su menadžeri preduzeća zamolili da ih kontinuirano savjetuju
- Za razliku od upravnog odbora, savjetodavni odbor nema nikakvu zakonsku odgovornost prema preduzeću i pruža neobavezujuće savjete.
- Savjetodavni odbor se može uspostaviti u opće svrhe ili pak zbog specifičnih pitanja ili potreba.



Poduzetnici se često lično sastaju sa članovima svojih savjetodavnih odbora kako bi dobili korisne poslovne savjete. Sa pažljivo odabranim savjetodavnim odborima, poduzetnici mogu steći pristup širokom spektru iskustva i stručnosti.

Savjetodavni odbor

2 od 3

- Savjetodavni odbor (nastavak)
 - Često će osobe radije biti članovi savjetodavnog odbora kompanije nego upravnog odbora, jer članstvo u savjetodavnom odboru zahtijeva manje vremena i ne povlači pravnu odgovornost.
 - Kao i članovi upravnog odbora, tako i članovi savjetodavnog odbora daju smjernice i doprinose stvaranju ugleda i kredibiliteta kompanije.

Savjetodavni odbor

3 od 3

- Smjernice za uspostavljanje Savjetodavnog odbora
 - Savjetodavci će ubrzo izgubiti interes ukoliko nemaju svrshishodnu ulogu u rastu i razvoju preduzeća
 - Kompanija treba tražiti članove savjetodavnog odbora koji su međusobno kompatibilni i komplementarni u pogledu njihovog iskustva i ekspertize.
 - Kada menadžeri kompanije pozovu određenu osobu da bude član savjetodavnog odbora moraju jasno precizirati pravila pristupa povjerljivim informacijama.

Financiranje novog poslovnog poduhvata

Klasična poduzetnička priča

BIZOOKI

Prikupljanje novca iz raznih izvora sredstava



ANDY TABAR
Osnivač kompanije Bizooki
Student poduzetništva na Univerzitetu Belmont, očekuje da diplomira 2010.

Upoznavanje

sa Andy-jem Tabar-om

TREKUTNO NA MOM I-POD-U

Joe Satriani

MOJA NAJVEĆA BRIGA KAO
PODZETNIKA

Neispunjenje vlastitih
očekivanja

NAJTEŽI DIO VEŽAN ZA
FINANSIRANJE
PODZETNIČKOG
PODUHVATA

Godine rada koje vode ka tome

NAJBOLJI SAVJET KOJEG
SAM IKAD ODBIO

Fokusiraj se. Uspjeh zahtijeva
napor, glj ne i prekomjeren rad

ŠTA RADIM U SLOBODNO
VRIJEME

Sviram gitaru, često putujem,
provodim vrijeme sa prijateljima
i porodicom

PRVO PODZETNIČKO
ISKUSTVO

Takmičenje protiv članova moje
porodice prilikom garažnih
prodaja

INDINERO

Raising Money Carefully and
Deliberately



Cofounders:

JESSICA MAH

Computer Science
University of California Berkeley, 2010

ANDY SU

Computer Science
University of California Berkeley, 2010

Dialogue with
Jessica Mah

CURRENTLY IN MY
SMARTPHONE

Born *This Way* by Lady Gaga

MY BIGGEST WORRY
AS AN ENTREPRENEUR
Making bad hiring decisions

FIRST ENTREPRENEURIAL
EXPERIENCE

Selling drawings as a 1st grader

BEST ADVICE I'VE RECEIVED
Be skeptical about all the advice
you receive, even from people who
seem successful and experienced.

WHAT I DO WHEN I'M NOT
WORKING
Reading and playing video games

FAVORITE PERSON I FOLLOW
ON TWITTER
Tony Hsieh

Značaj dobivanja finansijskih sredstava

- Priroda procesa finansiranja
 - Mali broj ljudi se suočava sa procesom prikupljanja ulagačkog kapitala sve dok im ne zatreba kapital za njihova vlastita preduzeća.
 - Rezultat toga je da mnogi poduzetnici pristupaju tom procesu neplanski, jer nemaju dovoljno iskustva u ovom području
- Zašto je većini novih poduhvata potrebno finansiranje
 - Tri su razloga zbog kojih novi poduhvati moraju pribaviti novčana sredstva u ranoj fazi svog životnog ciklusa.
 - Ova tri razloga su prikazana na sljedećem slajdu.

Zašto je većini novih poduhvata potrebno finansiranje

Izazovi gotovinskog toka

Oprema mora biti kupljena, zaposlenici moraju biti obučeni, reklamiranje mora biti plaćeno prije ostvarivanja prihoda od prodaje.

Kapitalna ulaganja

Troškovi nabavke nekretnina, građevinskih objekata i opreme obično prevazilaze mogućnosti preduzeća da ove potrebe samostalno finansiraju.

Dugi razvojni ciklus proizvoda

Neki proizvodi se razvijaju godinama prije nego što ostvare prihod. Ti troškovi često prevazilaze mogućnosti preduzeća da ove aktivnosti samostalno finansiraju.

Alternativne možnosti pribavljanja novčanih sredstava za novi poduhvat

Vlastita sredstva

Dionički kapital

**Finansiranje
zaduživanjem**

Kreativni izvori

Izvori finansiranja iz vlastitih sredstava

1 od 2

- **Vlastita sredstva**

- Velika većina osnivača u svoju poduzetničke poduhvate ulaže vlastita sredstva zajedno sa nenovčanim kapitalom (*tzv. sweat equity*).
 - Nenovčani kapital (*sweat equity*) predstavlja vrijednost vremena i truda kojeg osnivač uloži u novi poduzetnički poduhvat.

- **Prijatelji i porodica**

- Prijatelji i porodica su drugi izvor finansijskih sredstava za veliki broj novih poduzetničkih poduhvata.

Izvori vlastitih sredstava

Uključuje i finansijska sredstva i nenovčani kapital (*tzv. sweat equity*). *Sweat equity* predstavlja vrijednost vremena i truda koje osnivač ulaže u preduzeće.

Prijatelji i porodica

Obično dolazi u obliku pozajmice ili ulaganja, ali može takođe obuhvatiti izravne poklone, unaprijed date ili odložene naknade ili smanjenu odnosno besplatnu najamninu.

Bootstrapping

Pronalaženje metoda kako bi se izbjegla potreba za eksternim kapitalom. Te metode uključuju kreativnost, dosjetljivost, štedljivost, smanjenje troškova, dobijanje donacija itd.

Izvori finansiranja iz vlastitih sredstava

2 od 2

- **Bootstrapping**

- Treći izvor novca potrebnog za pokretanje novog poduzetničkog poduhvata je bootstrapping.

Termin je izveden iz poznate izreke „pull yourself up by your bootstraps“ – izvuci se pomoću svog sopstvenog truda, bootstraps – uzice sa obuće).

- Bootstrapping podrazumijeva pronalaženje načina za izbjegavanje potrebe za eksternim finansiranjem korištenjem kreativnosti, domišljatosti, smanjenjem troškova i korištenjem bilo kojih drugih potrebnih sredstava.
- Mnogo poduzetnici provode bootstrapping iz nužnosti.

Primjeri bootstrapping metoda

Kupovina korištene
umjesto nove opreme

Koordinirati kupovine
sa drugim
poslovnim poduhvatima

Iznajmljivati opremu
putem lizinga,
umjesto kupovine

Potraživati unaprijedna
plaćanja od kupaca.

Minimizirati
lične troškove

Izbjegavati
nepotrebne troškove

Kupovati stvari
jeftino ali pažljivo,
koristeći opcije
poput eBay-a.

Dijeliti uredski prostor
sa zaposlenicima
drugih preduzeća

Unajmljivati stažiste

Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom

1 od 3



Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom

2 od 3

Dvije najčešće alternative

Finansiranje dioničkim kapitalom

Podrazumjeva djelimičnu razmjenu vlasništva preduzeća putem dionica, a u svrhu sticanja finansijskih sredstava.

Finansiranje zaduživanjem

Podrazumijeva uzimanje zajma.

Inicijalna javna ponuda

2 od 3

Razlozi koji motiviraju preduzeća za javnu ponudu dionica

Razlog 1

Način za povećanje dioničkog kapitala dostupnog za finansiranje trenutnih i budućih aktivnosti.

Razlog 2

Poboljšava ugled preduzeća u javnosti, što olakšava privlačenje izuzetno kvalitetnih kupaca i poslovnih partnera.

Inicijalna javna ponuda

3 od 3

Razlozi koji motiviraju preduzeća za javnu ponudu dionica

Razlog 3

Radi se o unovčavanju dionica što omogućava ulagačima preduzeća da povrate svoja ulaganja.

Razlog 4

Stvara određenu vrstu valute koja se može iskoristiti za rast kompanije putem akvizicija.

Zaduživanje kao izvor sredstava

Komercijalne
banke

SBA
garantovani
kredit

Kreativni izvori finansiranja

Lizing

Grantovi za Inovacijska
istraživanja malih
preduzeća (*Small Business
Innovation Research*)

Ostali grant programi

Strateški partneri

VAŽNA NAPOMENA

- Za više informacija obavezno konsultovati knjigu koja je nastavnim planom određena kao osnovna literatura.
- Knjigu možete naći u biblioteci Ekonomskog fakulteta.



PODUZETNIŠTVO - uspješno pokretanje novih poduhvata

Bruce R. Barringer i R. Duane Ireland
Off-Set Tuzla, Tuzla, 2010.

- Koristan izvor informacija mogu biti prezentacije korištene za studente smjera Ekonija sa kojima detaljnije obrađujemo lekcije iz knjige.
- Prezentacije se nalaze na linku:

<http://ef.untz.ba/naucneoblasti/poduzetnistvo/>

HVALA NA PAŽNJI

Dr.sc.Bahrija Umihanić, red.prof.



- e-mail: bahrija.umihanic@untz.ba i bahrijau@bih.net.ba
- Kabinet: Ekonomski fakultet – kabinet broj 309
- **KONSULTACIJE ZA STUDENTE SMJERA EKONOMIJA**
- Ponedjeljak : 12:15 -13:00;
- Utorak: 12:15 -13:00;
- U drugim terminima po zahtjevu studenta
- (korespodencija za najavu putem mejla bahrija.umihanic@untz.ba)
- **KONSULTACIJE ZA STUDENTE MENADŽMENTA U TURIZMU**
- U terminima za redovne studente
- U terminima predavanja, sat prije ili sat poslije uz prethodnu najavu studenta