

6. PREVERJANJE MOŽNOSTI ZA PODJEM

- **Ovrednotenje pogojev za uresničitev podjetniške ideje**
- **Predhodno ekonomsko, tržno in tehnično tehnološko vrednotenje priložnosti**

 **Ponovitev**



Ponovitev 5. enote: Oblike podjetništva

- *Ali imamo podjetnike tudi v velikih in globalnih podjetjih?*
- *Katere oblike podjetništva poznate?*
- *Kakšna je glede na velikost razvrstitev podjetij v Sloveniji in kakšna v Evropski skupnosti?*
- *Kako delimo podjetja glede na hitrost rasti?*
- *Kako delimo podjetja glede na način opravljanja dejavnosti?*
- *Kako delimo podjetja s pravnega vidika in kako z lastninskega?*
- *Kaj razumemo z rastjo podjetja?*
- *Od katerih ekonomskih prvin je odvisna rast podjetja?*
- *Kateri so najpomembnejši zunanji in notranji dejavniki hitre rasti podjetja?*
- *Katere tipe podjetij glede na rast poznate? Opišite jih!*
- *Kako razlikuje podjetja glede na rast David Birch?*
- *Katere so glavne značilnosti dinamičnih podjetij v Evropi?*
- *Katere kriterije izpolnjujejo dinamična podjetja v Evropi?*
- *Kakšna je vloga dinamičnega podjetnika v dinamičnem podjetju?*
- *Kako bi dinamična podjetja pojasnili z modelom življenjskega cikla podjetja?*
- *Kakšna je vloga dinamičnih podjetij v narodnem gospodarstvu in za tehnološki napredek?*
- *S kakšnimi pojmi razlagamo notranje podjetništvo?*



Ponovitev 5. enote:

Oblike podjetništva - 2

- *Navedite tri klasične teoretike in raziskovalce notranjega podjetništva!*
- *Navedite bistvene pojme v definiciji notranjega podjetništva!*
- *Kdo so notranji podjetniki?*
- *Kako nastane notranjepodjetniški projekt?*
- *Kakšne so ovire za nastanek takšnih projektov v tujini in doma?*
- *Kako lahko notranje podjetništvo predstavlja alternativo podjetju pri njegovem prestrukturiranju?*
- *Kako pospeševati podjetniško kulturo znotraj podjetja?*
- *Katere so ključne prednosti družinskih podjetij?*
- *Katere so glavne slabosti družinskih podjetij?*
- *Kateri so trije krogi, ki se prepletajo v družinskem podjetju in kako vplivajo na podjetje?*
- *Od kod izvirajo medgeneracijski konflikti?*
- *V kakšnem primeru imajo družinska podjetja možnost za veliko rast?*
- *Kako naj se družinska podjetja rešijo pred propadom?*
- *Kaj razumete z »delom na domu« in kakšne so prednosti in slabosti te oblike podjetništva?*
- *Kako razvite države pospešujejo delo - podjetništvo na domu?*



Ponovitev 5. enote:

Oblike podjetništva - 3

- *Kaj vse razumemo s pojmom "delo na domu"?*
- *Primerjajte stanje v ZDA, Kanadi, Evropi in Sloveniji!*
- *Zakaj ima Slovenija velike možnosti za nadaljnji razvoj te oblike podjetništva?*
- *Kaj razumemo s kooperativami in v čem je njihova različnost glede na druge oblike?*
- *Kakšen je pravni status kooperativ in v kateri dejavnosti oz. področju jih je v Sloveniji največ?*
- *V čem so posebnosti ženskega podjetništva?*
- *Poskušajte posebej opredeliti značilnosti ženskega podjetništva v ZDA in v državah v tranziciji!*
- *Kakšne oblike podpore ženskemu podjetništvu imajo v Evropi, v ZDA, in kako to obliko podjetništva podpiramo v Sloveniji?*
- *Kakšne so značilnosti ženskega podjetništva v Sloveniji?*
- *Kateri so glavni elementi opredelitve franšizinga (opredelitev Evropske franšizne federacije)?*
- *Katere so pogloblitve razlike med franšizorjem in franšizijem v podjetniškem smislu?*
- *Zakaj po vašem mnenju dobro razumevanje franšizinga bistveno prispeva k boljšemu razumevanju in vodenju malih in srednje velikih podjetij?*
- *Kakšna je razlika med klasično in sodobno franšizo?*
- *Zakaj je franšizor pomemben za franšizija? V čem je prednost franšizinga za vsakega od partnerjev?*
- *Zakaj se v zadnjih desetletjih v nepridobitne dejavnosti vključuje tudi zasebni kapital?*
- *Kako bi razlikovali nepridobitne in pridobitne dejavnosti?*



Ponovitev 5. enote:

Oblike podjetništva - 4

- *Kako se država lahko vede "kot podjetnik"?*
- *Kakšni so motivi podjetnikov v nepridobitnih dejavnostih?*
- *Kako nepridobitna podjetja pridobivajo sredstva za svoje delo?*
- *Kakšne so posebnosti te oblike podjetništva v nepridobitni dejavnosti?*
- *Kaj pomeni Internet za nadaljnji razvoj podjetništva?*
- *Kaj razumemo z elektronskim poslovanjem?*
- *Kaj si predstavljate pod pojmom mreža ali mreženje?*
- *Ali imamo doma zgledne primere mreženja v mednarodnem merilu?*
- *Kaj pomeni aliansa in kakšen namen imajo strateške zveze podjetij?*
- *Kakšne formalne in neformalne oblike sodelovanja med strateškimi zvezami in mrežami podjetij poznamo?*
- *Kaj pomeni pojem globalizacija poslovanja?*
- *Poznate kakšen uspešen in manj uspešen primer globalnega podjetja?*
- *Kje so prednosti in kje slabosti globalnega načina poslovanja?*
- *Kaj mora menedžment storiti za začetek razvoja mreže znotraj kot tudi zunaj organizacije?*
- *Opišite lastnosti mrežnega in globalnega menedžerja!*
- *Zakaj se visoko tehnološka dinamična podjetja hitreje vključujejo v globalne tokove?*
- *Navedite kakšen domači ali tuji primer!*
- *Kakšno perspektivo imajo pri globalizaciji domača mala podjetja?*



VREDNOTENJE POGOJEV ZA URESNIČITEV PODJETNIŠKE IDEJE

- **MAKROEKONOMSKI VIDIK**
 - splošni gospodarski pogoji v državi
 - pogoji v konkretni panogi oz. branži
- **MIKROEKONOMSKI VIDIK**
 - demografske značilnosti področja
 - ekonomske razmere
 - število prebivalcev in trendi
 - splošna klima za podjetništvo



VREDNOTENJE POGOJEV Z MAKROEKONOMSKEGA VIDIKA

- splošni gospodarski pogoji v državi
 - faza gospodarskega cikla
 - ekonomska politika
 - zakonodaja s področja podjetništva
- pogoji v konkretni panogi oz. branži
 - razmere in trendi v panogi
 - pričakovani relativni položaj podjetja v panogi



VREDNOTENJE POGOJEV V PANOGI

- jasna opredelitev panoge v katero sodi podjetniški podjem
- analiza konkurence
- analiza dobaviteljev
- definiranje merila dodane vrednosti podjetniškega podjetja
- ocena velikosti trga za konkretno panogo

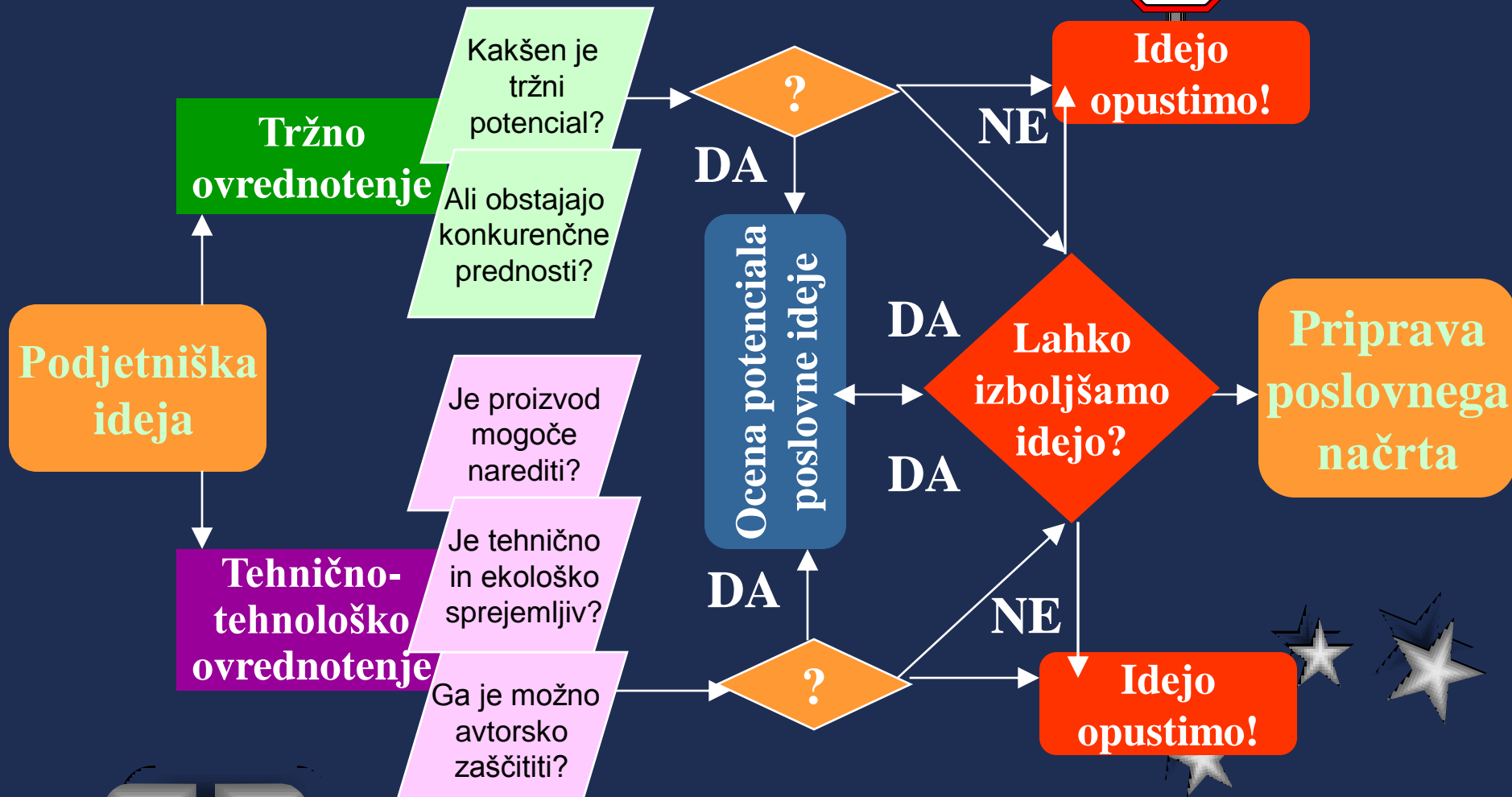


VREDNOTENJE POGOJEV Z MIKROEKONOMSKEGA VIDIKA

- demografske značilnosti področja
- ekonomske razmere
- število prebivalstva in trendi
- splošna klima za podjetništvo



Predhodno vrednotenje podjetniške priložnosti



Predhodna preveritev tržne privlačnosti

Kriterij	Večja privlačnost zamisli	Manjša privlačnost zamisli
Trg:		
potrebe kupci	določene, jasno izražene	nedoločene, neoprijemljive
amortizacija	dosegljivi; sprejemljivi	nedosegljivi ali zvesti drugim
dodana ali ustvarjena vrednost	manj kot 1 leto	1 leto in več
življenjska doba proizvoda	visoka	nizka
struktura trga	trajen; daljša od časa, ko se investicija izplača + dobiček	ni trajen; krajša od časa, ko se investicija povrne
velikost trga	nepopolna konkurenca ali nastajajoča industrija	popolna konkurenca, ali visoko koncentrirana, ali utečena, ali upadajoča industrija
ocena rasti trga	prodaja nad 100 mio USD	nepoznana; manj kot 10 mio USD
bruto marža	30-50%-na rast ali več	zmanjšanje ali manj kot 10%-na rast trga
možnost udeležbe na trgu (5. leto)	40-50% ali več; trajna	manj kot 20%; negotova
struktura stroškov	20% tržni delež ali več; vodilna vloga na trgu	manj kot 5%-ni delež
	nizki stroški	zmanjševanje stroškov



Kako pridobiti informacije o tržnem potencialu ideje?



Ali obstajajo konkurenčne prednosti zamisli?

Kriterij	Večja privlačnost zamisli	Manjša privlačnost zamisli
Fiksni in variabilni stroški		
proizvodnja	relativno nizki	relativno visoki
marketing	relativno nizki	relativno visoki
distribucija	relativno nizki	relativno visoki
Stopnja kontrole in vpliva		
cene	zmerna ali močna	šibka
stroški	zmerna ali močna	šibka
dobavne linije / viri	zmerna ali močna	šibka
prodajne linije	zmerna ali močna	šibka
Ovire za vstop v panogo		
zaščita lastnine/ugodni predpisi	ima ali lahko dobi	nima
časovna prednost v tehnologiji, proizvodni, inovacijah, kadrih, lokaciji, virih ali zmogljivosti	fleksibilna in prilagodljiva; ima ali lahko dobi	nima
pravne, pogodbene prednosti	lastništvo ali ekskluziva	nima
pogodbene in druge poslovne povezave	dobro razvite, visoko kakovostne, dosegljive	šibke, omejene, nedosegljive



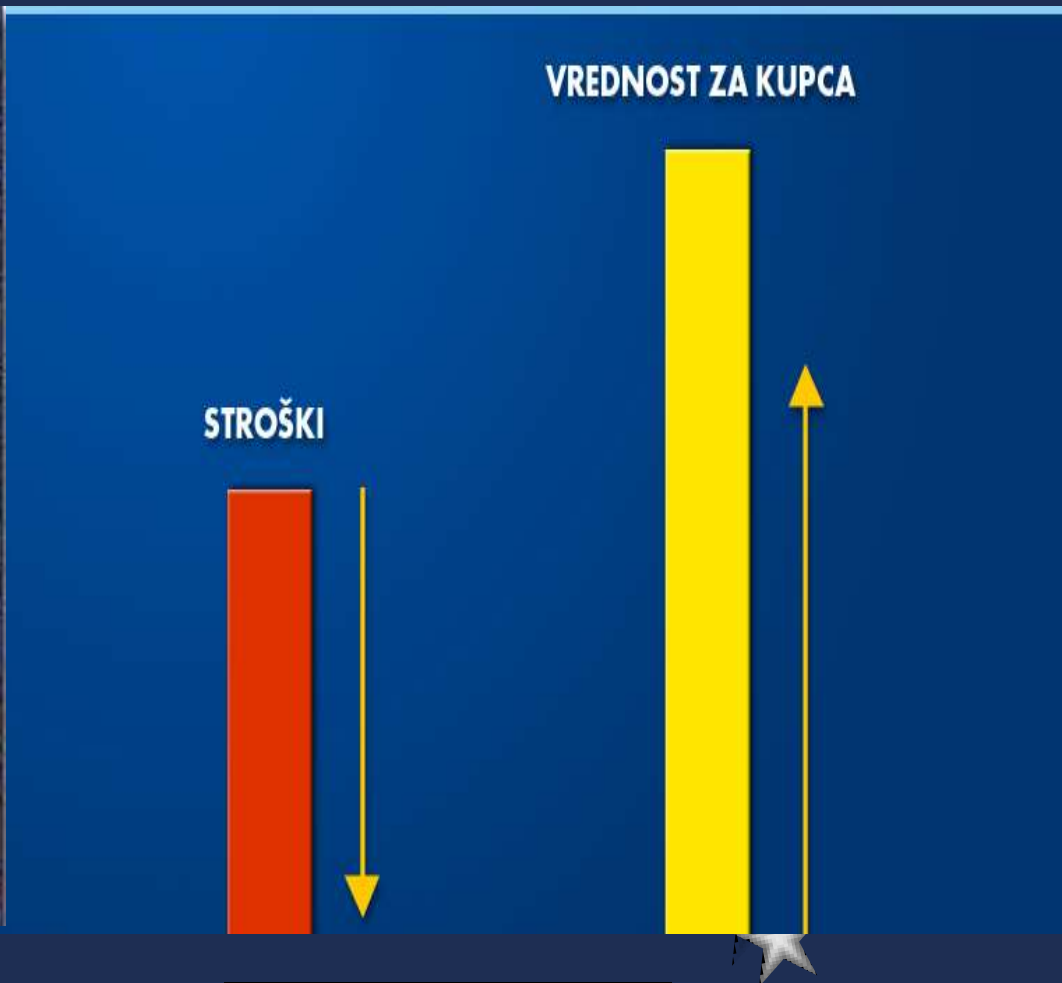
Ali je zamisel ekonomsko zanimiva?

Kriterij	Večja privlačnost zamisli	Manjša privlačnost zamisli
Ekonomski/profitni vidik		
neto dobiček	10-15% ali več; trajen	manj kot 5%; negotov
čas za:		
pokritje investicije	pod 2 leti	več kot 3 leta
pozitiven "cash flow"	pod 2 leti	več kot 3 leta
donosnost naložbe	25% ali več na leto; visoka vrednost	15-20% na leto ali manj; nizka vrednost
vrednost	visoka strateška vrednost	nizka strateška vrednost
zahteva po kapitalu	nizka ali zmerna; uresničljiva	zelo visoka; neuresničljiva
mehanizem izhoda, žetve	obstoječa ali predvidena možnost dobička	nedoločen; nelikvidna investicija

Kviz



Smiselnost uresničitve ideje gledamo z več vidikov



Kviz: Ali boste proizvod / storitev lahko prodali?

- *Je vaša zamisel v okolju, kjer živite, izvirna?*
- *Ali konkurenčna podjetja, ki delajo isto ali podobno, dobro živijo?*
- *Če je ideja vaša, ali jo boste znali razviti naprej?*
- *Ali lahko na to idejo pride tudi kdo drug?*
- *Ali morda veste za koga, ki razmišlja podobno?*
- *Ste preverili, če je morda prijavljena kot inovacija ali patent?*
- *Ste že našli koga, ki bi vašo idejo finančno podprl?*
- *Imate dovolj svojega denarja za začetek dela za uresničitev ideje?*
- *Ali veste, koliko denarja potrebujete, da boste izdelek dali na trg?*
- *Ste izračunali, koliko proizvodov morate prodati, da bi se vam posel izplačal?*
- *Boste to količino prodali prej kot v 3 letih?*
- *Boste najeli posojilo ali poiskali soinvestitorje?*
- *So bili v banki navdušeni nad vašo zamislijo?*
- *Ste našli ustrezno lokacijo za svoj posel?*



Kviz: Ali boste proizvod / storitev lahko prodali? (2)

- *Boste imeli možnost za širjenje?*
- *Boste opremo kupili ali jo boste vzeli v najem?*
- *Ste proučili panogo, v katero bo sodil vaš posel?*
- *Ste preverili standarde in zakonska določila?*
- *Kako boste svoj posel zavarovali, kako boste zavarovali svojo idejo, patent?*
- *Ste izbrali prvega zaposlenega?*
- *Bo pravi za začetek ali za daljše obdobje rasti podjetja?*
- *Ste prepričani, da vas, če boste zaposlili prijatelje ali člane družine, to ne bo kdaj kasneje oviralo?*
- *Ste preverili druge možnosti zaposlovanja in vključevanja sodelavcev?*
- *Ste zbrali oglase konkurence za zadnjih 12 mesecev?*
- *Si predstavljate, koliko porabi konkurenca za propagando?*
- *Naštejte vsaj pet potencialnih večjih kupcev vaših proizvodov!*
- *Kakšne navade imajo vaši potencialni kupci? Jih poznate?*

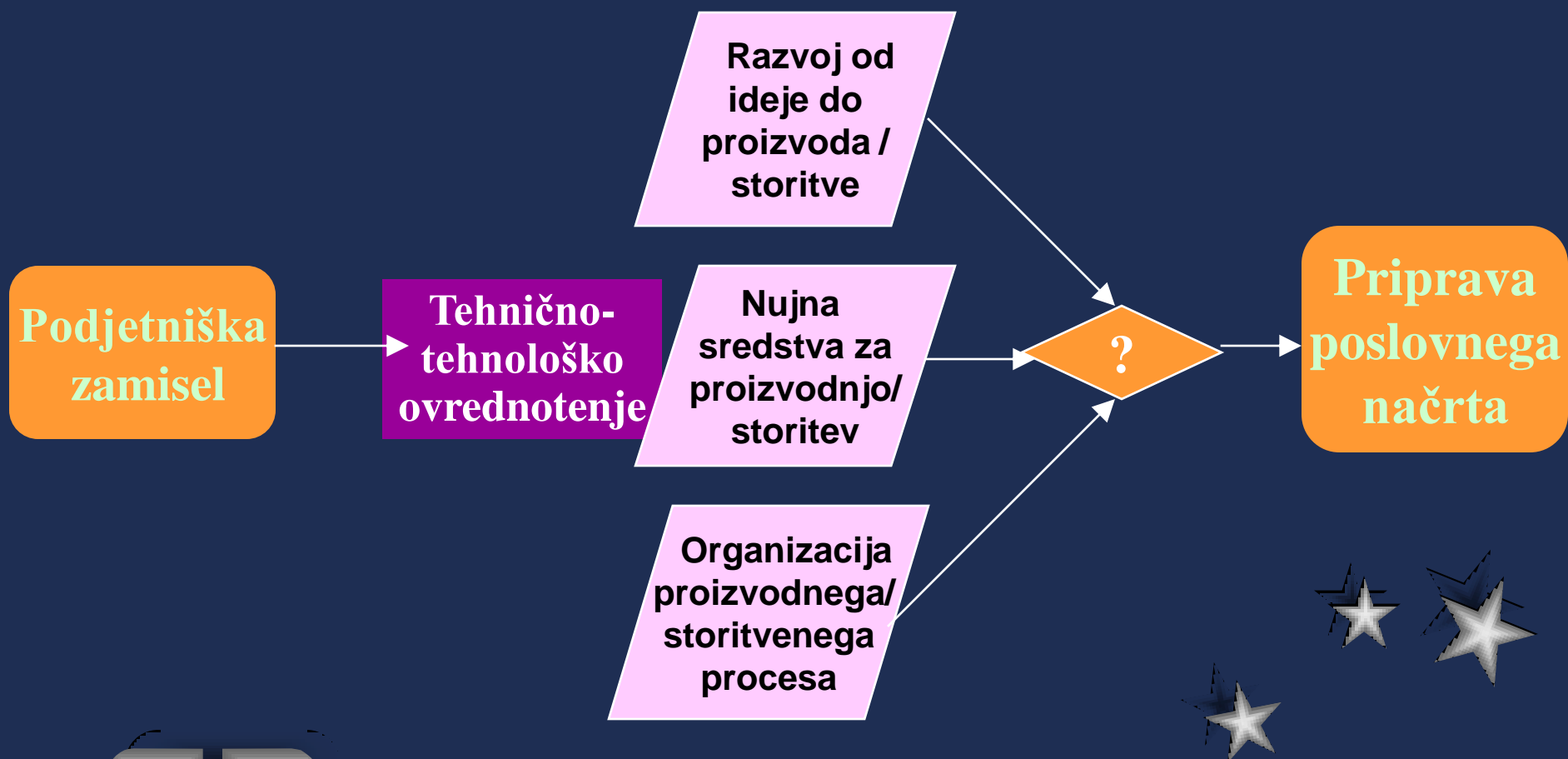


Kviz: Ali boste proizvod / storitev lahko prodali? (3)

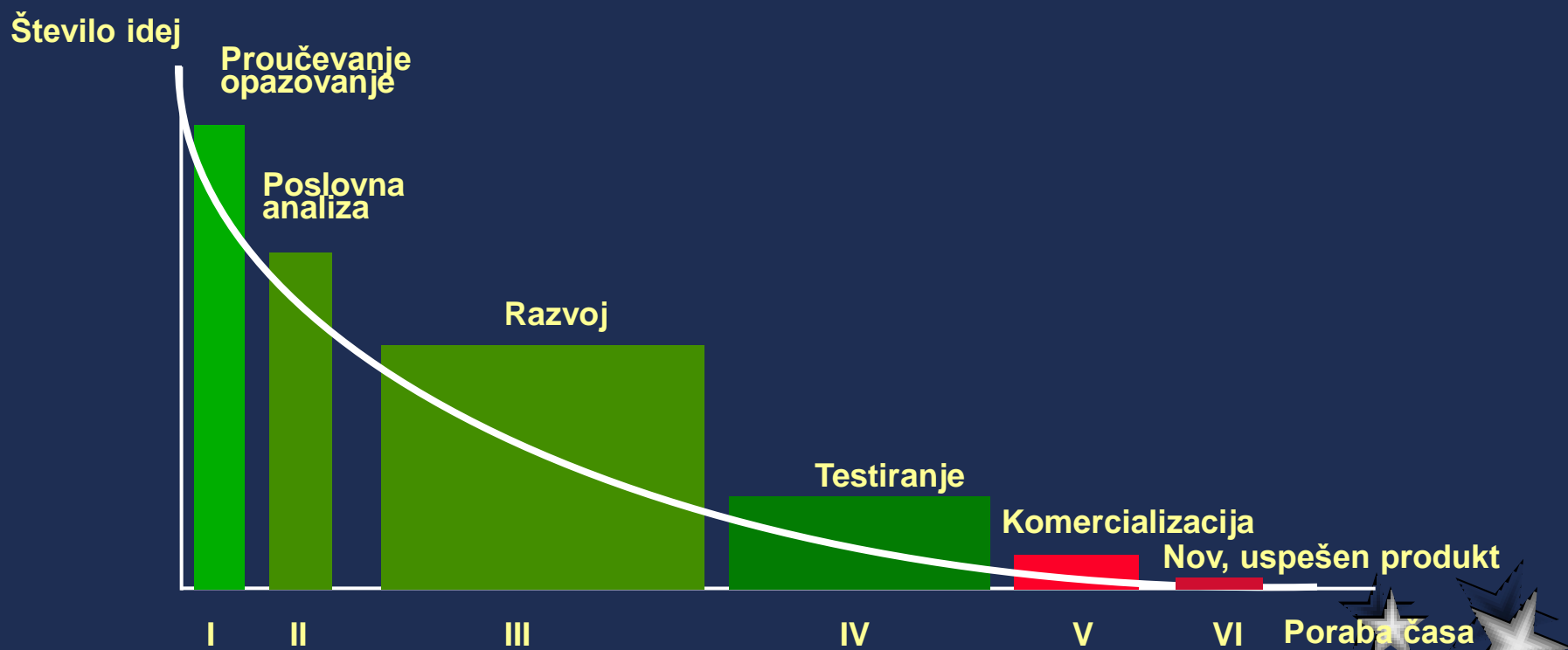
- *Koliko novoletnih čestitk pošljete vsako leto prijateljem, znancem, poslovnim partnerjem?*
- *Veste, koliko stane celostranski oglas v GV?*
- *Naštejte vsaj dve veletrgovini, ki bi lahko prodajali vaše proizvode!*
- *Kakšne stroške na proizvod prinaša realizacija vaše ideje?*
- *Veste, kakšna je cena podobnega proizvoda?*
- *Boste cenejši in enako dobri?*
- *Boste dražji in boljši?*
- *Boste cenejši in boljši?*
- *Kolikšno razliko v ceni morate doseči, da bi normalno živeli - 2, 5, 10, 20 odstotkov ali več?*
- *Ali ste predvideli potrebne popuste za prodajalce in veletrgovce?*
- *Je delo največji strošek v vaši proizvodnji?*
- *Koliko denarja ste predvideli za nepredvidene izdatke?*
- *Ali lokalne oblasti (npr. krajevna skupnost, občina) podpirajo takšno dejavnost na svojem območju?*
- *Ste preverili morebitne davčne in druge pogoje za vaš proizvod?*
- *Ali morda že veste, kateri bo vaš naslednji proizvod?*



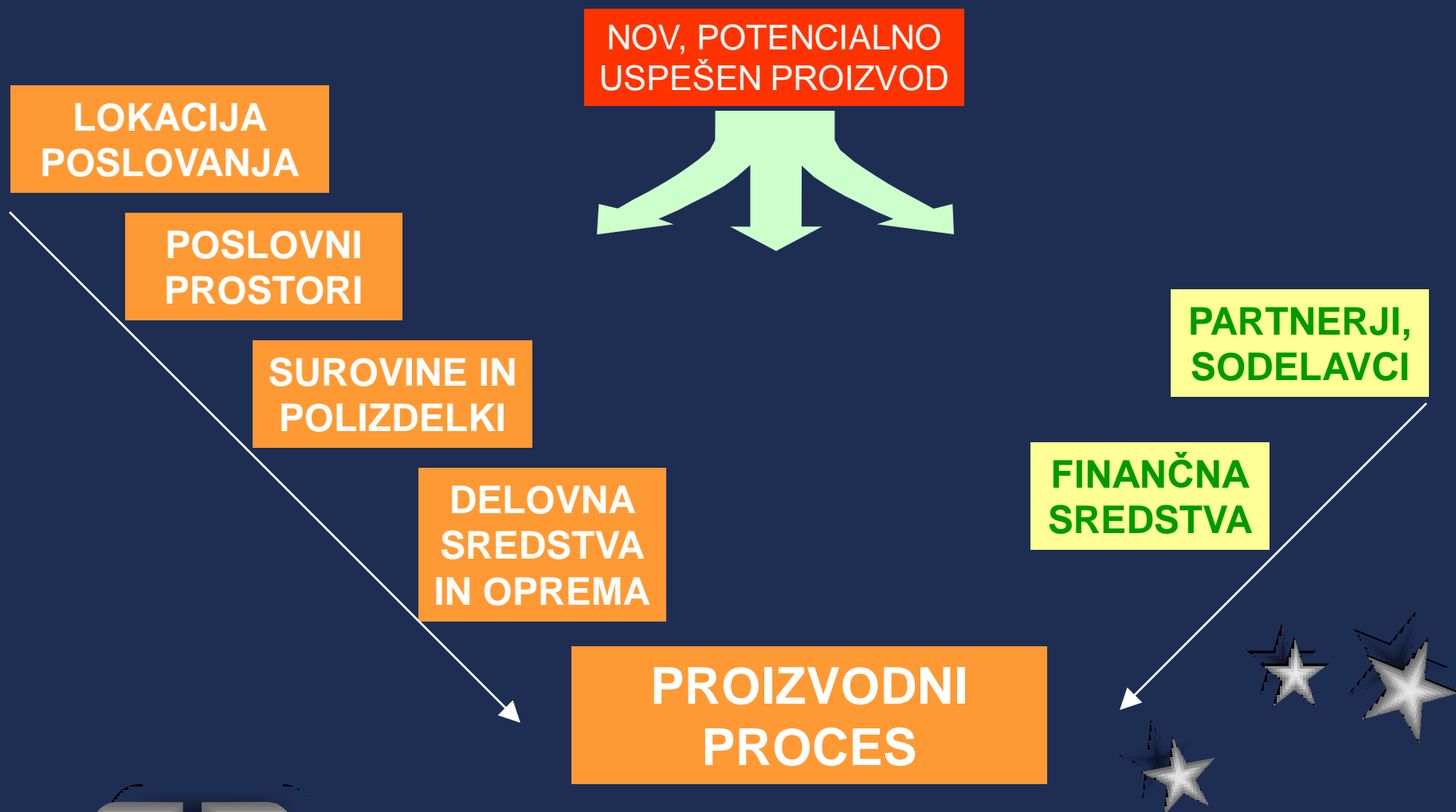
Predhodna tehnično-tehnološka preveritev ideje



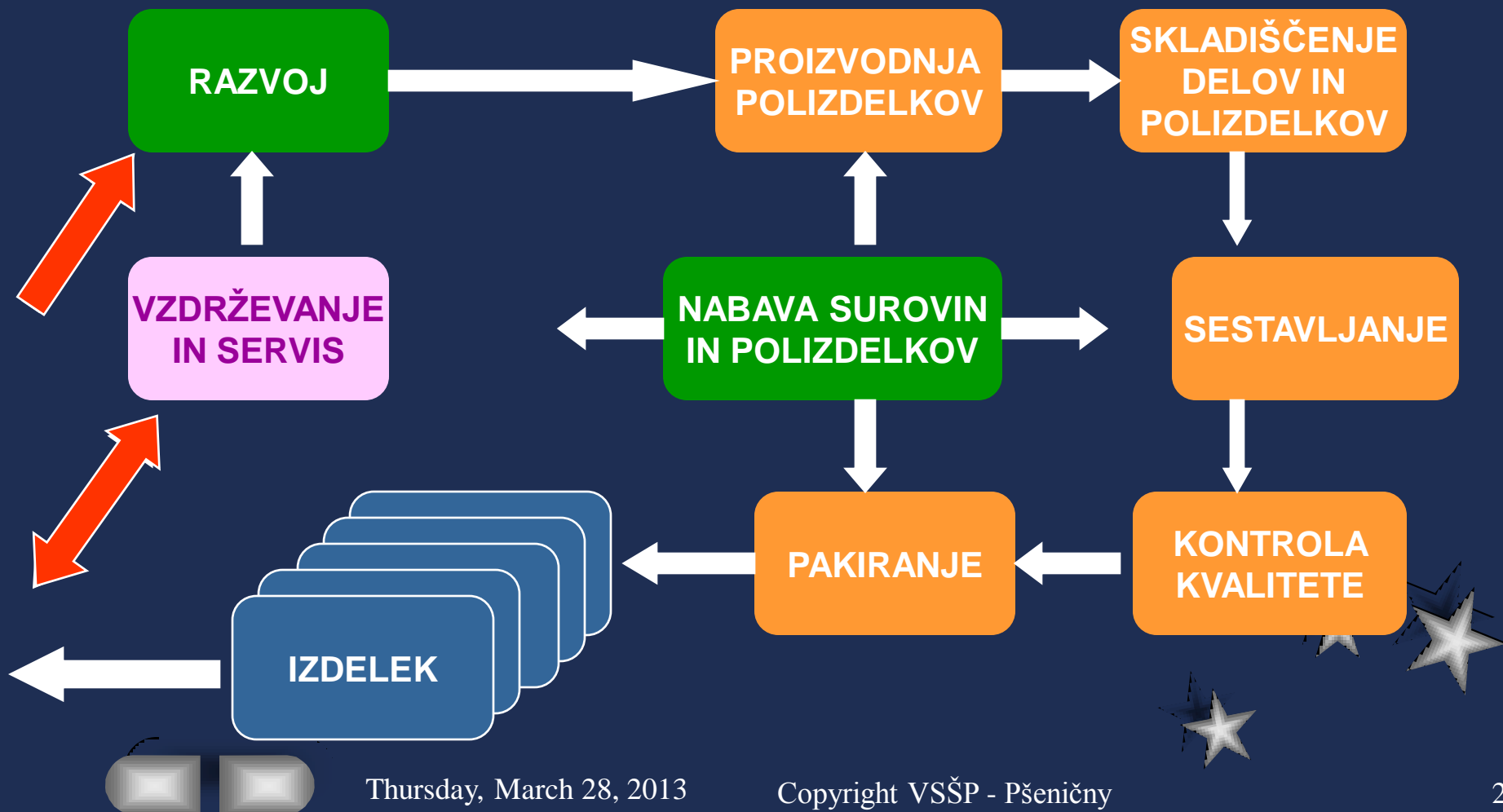
Razvoj od ideje do proizvoda / storitve



Nujna sredstva za proizvodnjo ali storitev



Proizvodni proces - od vhodnih elementov do izdelka



Organizacija proizvodnega procesa

- Načrtovanje proizvodnega procesa
- Izbira zmogljivosti
- Planiranje zmogljivosti
- Razmestitev naprav
- Širjenje proizvodnega programa
- Planiranje rokov naročil in opreacij ter zalog
- Kontrola kvalitete in standardi
- Vzdrževanje in servis

